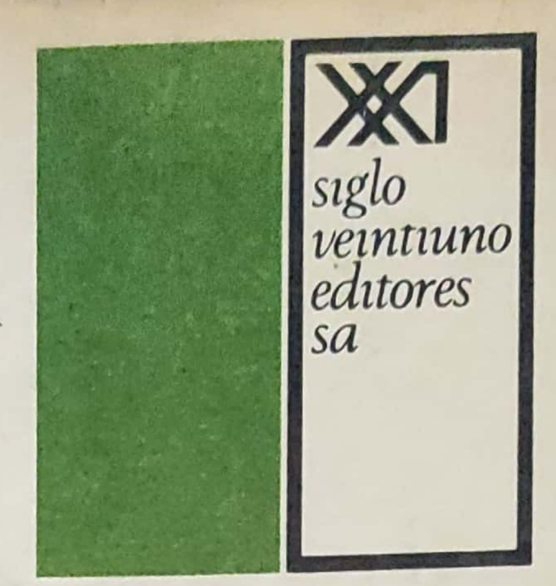
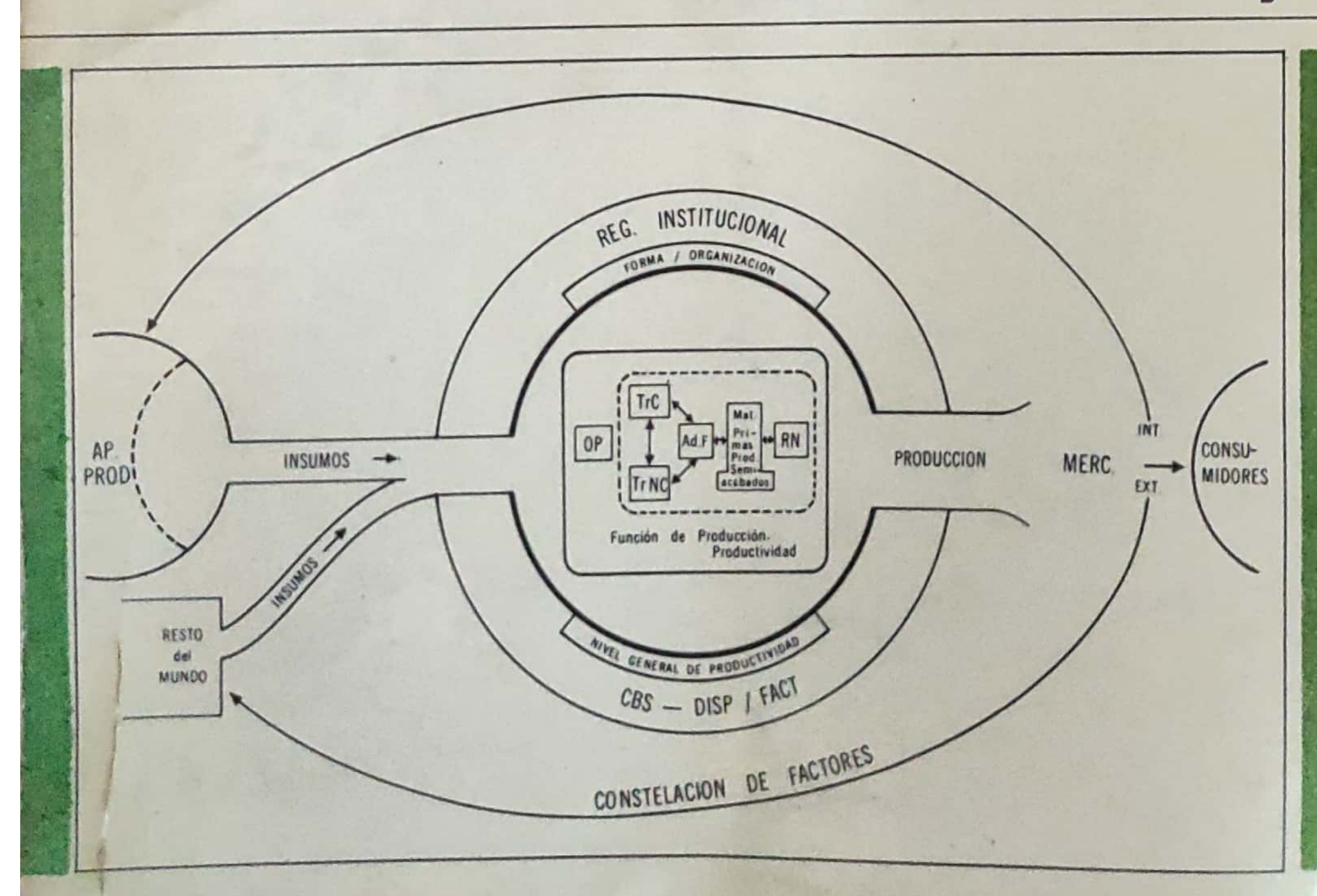
A. Castro y
C. Lessa



Introducción a la economía

(Un enfoque estructuralista)



ECONOMIA Y DEMOGRAFIA

SERGIO ARANDA
La revolución agraria en Cuba

PAUL BAIROCH
Revolución industrial y subdesarrollo

GUILLERMO BEDREGAL
Monopolios contra países pobres: la crisis mundial del estaño

CELSO FURTADO
Teoría y política del desarrollo económico

ALBERT HIRSCHMAN
El comportamiento de los proyectos de desarrollo

ALFRED KOZLIK
El capitalismo del desperdicio

LE CHAU
Del feudalismo al socialismo: la economía de Vietnam del Norte

ERNEST MANDEL
La formación del pensamiento económico de Marx

GONZALO MARTNER
Planificación y presupuesto por programas

ENRIQUE PADILLA ARAGON
Ciclos económicos y política de estabilización

JESUS PUENTE LEYVA
Distribución del ingreso en un área urbana

JOAN ROBINSON
Introducción a la economía marxista

J.C. RUBINSTEIN
Desarrollo e inestabilidad política en Argentina

OTTO SCHILLER
Cooperación e integración en la producción agrícola

HECTOR SOZA VALDERRAMA
Planificación del desarrollo industrial

ÍNDICE

A GERSON AUGUSTO DA SILVA
un tributo a su modestia,
independencia
y creatividad.

PREFACIO

Este libro nació como respuesta a una necesidad concreta: proporcionar a los alumnos de los cursos intensivos organizados por el Centro CEPAL/BNDE, un texto de introducción a la economía que les sirviera para hacer uniformes sus perspectivas,[1] de modo que pudieran integrar los conocimientos más especializados que se presentan en las fases posteriores del curso.

Desde un principio se vio cuán inconveniente era, para tal fin, emplear textos extranjeros (o versiones sintetizadas de los mismos), que habitualmente circulan en las escuelas de economía de América Latina. Sin disminuir en modo alguno el valor académico de esos textos —muy alto en algunos casos— se verificó que su enfoque no se prestaba a los propósitos básicos de la cátedra, que tendía a familiarizar a los alumnos con la estructura y el funcionamiento del sistema económico, con el fin de "colocarlos" en el ámbito de la problemática que debería enfrentar, con las técnicas y conocimientos que se intentaba difundir.

Se tomó, pues, la determinación de redactar un texto *ad hoc*. La idea fue desarrollándose a través del activo diálogo sostenido en los diversos cursos que se impartieron de un extremo a otro de Brasil, apoyándose en las reacciones, dudas y sugerencias de los propios alumnos. Los autores, y principalmente el amigo Antonio Castro, profesores de la materia, fueron experimentando en carne propia y en continua confrontación con la realidad, hasta llegar a la actual formulación, que fue considerada adecuada aunque *de ninguna manera perfecta o definitiva*.

Sin embargo, la finalidad original y restringida del texto había ido ampliándose progresivamente. Con alguna sorpre-

[1] Los cursos se dirigen a profesionistas de diversas formaciones: economistas, ingenieros, agrónomos, abogados, etc., vinculados a organismos para el desarrollo. Además de las cátedras de formación general (matemáticas-estadísticas, introducción a la economía, desarrollo económico) sobresalen las siguientes materias básicas: contabilidad social, técnicas de programación y preparación, y evaluación de proyectos.

sa y, por qué no decirlo, con satisfacción para quienes estábamos comprometidos en la iniciativa, se advirtió que el trabajo suscitaba un creciente interés en los círculos más amplios y variados, además de aquellos a los que había sido destinado, principalmente en las facultades, tanto de economía, como en otras en que la materia es complementaria, o aun entre profesionistas y hasta aficionados, siempre en búsqueda de una comprensión de la "cuestión económica" que a todos preocupa, y, en general, frustrados por encontrar pocas luces en la profusa literatura importada puesta a su alcance. Creció así una intensa demanda en diversos puntos de Brasil por el texto mimeografiado —el cual es ahora presentado en su última versión y puesto a disposición del público en general. Como se ve, las "fuerzas del mercado" tienen, frecuentemente, una grata racionalidad...

El origen y desarrollo de este trabajo —además de su motivación o función específicas, ya mencionadas— se basaron en algunas orientaciones primordiales que le dieron originalidad y personalidad científica e intelectual. Al llamar la atención sobre tal hecho, no ofendo la modestia particular de los autores, pues ellos serían los primeros en destacar que esas directivas son patrimonio común de una generación y una "escuela" de economistas latinoamericanos, de la cual se hacen dignos y fecundos voceros a través de este texto.

La primera y principal directiva de este trabajo es partir de la concepción de un SISTEMA económico, esto es, de un conjunto de fenómenos interrelacionados, que debe ser apreciado en su totalidad si se desea entender cualesquiera de sus partes. En resumen, se trata del punto de partida de un enfoque estructural.

En esta definición, aparentemente tan "neutra" y elemental, se esconde una separación y hasta un repudio por lo que, en contrapartida, se podría llamar la visión "atomista", aún tan en boga. En este último enfoque se parte de microentidades (el "consumidor", la "empresa"), para reunirlas después homogeneizando "plátanos y naranjas" en un mercado de naturaleza casi mítica, bajo presunciones comprobadamente irreales (a cualquier nivel de abstracción) de "libre competencia" u oscuramente diagnosticadas como de "competencia imperfecta". Bajo el punto de vista de este libro, como se podrá com-

probar, tales categorías o elementos convencionales también tienen sitio —como no podría dejar de ser—, pero solamente después de haberse establecido el marco o "esqueleto" general y planteado claramente los factores y relaciones que condicionan objetivamente su realidad y comportamiento.

Esta perspectiva estructural de la economía se asocia con la noción, no menos sustancial, de que el sistema productivo-distributivo está insertado en el contexto más amplio de la realidad social global y ésta, así como todos sus componentes, se encuentra configurada histórica y espacialmente.

Aquí conviene detenernos un momento, en relación a estos puntos, para examinar algunos malentendidos o aspectos controvertidos.

Pocos términos han sido más usados en los últimos tiempos como el de "estructural". Sin embargo, es claro que existen grandes diferencias en el significado atribuido por diversas personas o grupos a ese concepto.

Si partimos del término "estructura", percibiremos, en primer lugar, que se trata de una expresión transferida de las ciencias naturales a las ciencias sociales. En ambas existe una acepción básica común, que puede ser encontrada en cualquier buen diccionario. Por ejemplo, el de la Real Academia indica que estructura es la "Distribución y orden de las partes de un edificio. Distribución de las partes del cuerpo o de otra cosa. Distribución y orden con que está compuesta una obra de ingenio, como poema, historia, etcétera".

El economista francés Perroux (padre de una escuela que se caracterizó por la investigación de estas cuestiones) definió el concepto como "las proporciones y relaciones que caracterizan un conjunto económico localizado en el tiempo y en el espacio".[2]

Como se puede advertir, en esta acepción de estructura lo que se desea distinguir en especial es el orden e integración de las partes de un cuerpo o de un sistema. Esto es, señala André Marchal, "ante la heterogeneidad de las unidades que forman un conjunto, la idea de interdependencia, de la integración de esos elementos".[3] Merece la pena notar que, se-

[2] André Marchal, *Systèmes et structures économiques.*
[3] *Ibid.*

gún este ángulo, la visión marxista de la sociedad sería, tal vez, la primera explícitamente "estructural".

Aparte de la anterior acepción, y completándola en cierto modo, está otra cuya esencia es la distinción entre los elementos de naturaleza más o menos duradera y otros de carácter circunstancial o transitorio. En este sentido la estructura o, mejor dicho, los factores estructurales serían aquellos que, en las palabras de Marchal, "en el transcurso de un período determinado se presentan como relativamente estables en comparación con otros". El economista alemán Wageman (bastante conocido en Chile), uno de los pioneros de estos estudios, distingue *estructura*, que representaría aquello que es más permanente, y *coyuntura*, aquello que se transforma.

Como se sabe, en América Latina se han desarrollado análisis, frecuentemente llamados "estructuralistas", que parecen bien relacionados con los criterios y puntos de vista anteriores, pero que, sin duda, también presentan algunos contrastes. Lo que distingue mejor el enfoque latinoamericano, tal vez, es la tendencia a considerar como "factores estructurales" sólo aquellos que, en el cuadro de la economía global, tienen una significación primordial. Para ir a terreno más concreto digamos que se identifican estos factores y elementos con las características típicas de las economías latinoamericanas, aquellas que configuran su condición o estado de subdesarrollo.

Otra cuestión que cabe aquí plantear se refiere al error en que incurren muchos economistas "académicos" (sobre todo en los países subdesarrollados) al abordar su área fenomenológica como un "comportamiento estanco". De ese modo, el "quehacer" económico se desarrolla en una especie de vacío social y el "fetichismo" de las relaciones "entre cosas" oscurece las relaciones subyacentes "entre personas", establecidas en contextos más amplios.

Así, aunque las actividades y vínculos económicos tengan su identidad propia —y de ahí la existencia de la economía como disciplina independiente— es igualmente cierto que el proceso de "ganarse la vida" se encuentra indisolublemente unido e integrado con otras manifestaciones de la existencia y la conciencia social. Visto desde este ángulo, como demuestra Myrdal, no existen hechos o factores "económicos" y "extraeconómicos", siendo todos fenómenos más o menos significativos para

el análisis de cualquier sistema social dado. En otras palabras, la separación de lo "económico" puede significar, a lo sumo, una etapa metodológica, una aproximación preliminar, una reducción "inicial", que requiere su inmediata vinculación con otros elementos condicionantes, o sea, la colocación del análisis en encuadramientos cada vez más amplios. Estas relaciones, hoy más evidentes, son las que llevan a la llamada "comunicación interdisciplinaria", que, en su versión "desarrollada" se traduce en equipos multiespecializados y, en nuestros países, en la inevitable "intromisión" en campos ajenos, aunque pertinentes. Los sociólogos se interesan cada vez más por la economía; los economistas, por la sociología, y así sucesivamente. Los "compartimientos estancos", en resumen, ya no existen; son una reminiscencia. Se trata de otro ciclo que se ha cerrado: de la especialización extrema y necesaria al retorno obligatorio a las interrelaciones entre todas las disciplinas sociales y todas las ciencias, "a la manera de Aristóteles". Pero esta última fase, evidentemente, se encuentra solamente en sus indicios.

Finalmente, cabría decir algo sobre el carácter histórico y el condicionamiento "espacial" (aspectos que, hasta cierto punto, se entrelazan y que abordaremos conjuntamente), de la ciencia económica y de los sistemas económicos.

Algunas veces se ha intentado confundir este problema, incluso con mordacidad o a través de malabarismos intelectuales, con la pretendida búsqueda de una ciencia económica "regional" o "nacional". Un importante profesor de Harvard, también diplomático, planteó enfáticamente su repudio a tal tendencia: "Las diversas formas de arte, literatura y filosofía latinoamericanas deben ser bienvenidas, pero ya no debe haber una 'ciencia económica latinoamericana', así como tampoco debe haber una física o matemáticas latinoamericanas".[4]

En verdad, quien establece las cosas de ese modo, se olvida de algunas de las diferencias más elementales entre las ciencias sociales y las naturales.

La principal, no hay duda, reside en el carácter *histórico* de los fenómenos que sirven de "materia prima" a las abstrac-

[4] L. Gordon, citado en *Latin American Issues*, de A. Hirschman, y que podría ser confrontada con una conocida frase de Engels: "Quien quiera que reduzca a la misma ley la economía política de Tierra del Fuego y la de la Inglaterra moderna no puede producir otra cosa que los más vulgares lugares comunes.

ciones de las ciencias sociales, esto es, el hecho de que esos fenómenos se modifican con el tiempo. En las otras ciencias, al contrario, como dice el profesor Bernal:[5] "... el progreso puede darse por aproximaciones cada vez mayores del conocimiento de un sistema natural o repetitivo, como en las ciencias físicas, o en un sistema, como la evolución orgánica, en el cual el cambio es tan lento que es difícil registrarlo".

Naturalmente, algunos fenómenos económicos (así como otros sociales) tienen una relativa constancia, o si se quiere, poseen algunas características "atemporales" y "aespeciales", Así, en un alto nivel de abstracción, se puede verificar que todo grupo o individuo tiene necesidades y debe decidir sobre los recursos a ser usados para su satisfacción; que estos recursos podrán ser escogidos de diversos modos, demostrando preferencia por algunos fines y el sacrificio de otros, etcétera.

Sin embargo, al confrontar las abstracciones más generales con una realidad histórica determinada, a fin de comprenderla o modificarla, será indispensable incorporar elementos sustanciales y relativamente específicos a la misma. El campesino indígena del Altiplano latinoamericano tal vez enfrente el mismo "problema económico" —en altísimo nivel de abstracción— que el ciudadano neoyorkino de hoy, pero lo que más importa es, precisamente, establecer las diferencias y particularidades del asunto en cada caso. Al aproximarnos, por ejemplo, a la comprensión de la realidad en que se basa el primer caso, estaremos formulando una y, en cierto modo, "otra" teoría que no implicará la negación absoluta de las abstracciones más generales, pero que sí les impondrá "bajar a la tierra" para enriquecerse y especificarse.

En resumen, la validez "atemporal" y "aespacial" de las proposiciones fundamentales de la teoría económica está en relación directa con su nivel de abstracción. Una mayor generalidad y aplicabilidad corresponde a un nivel más alto de abstracción, pero, a su vez, cuanto más abstractas sean las formulaciones, menor será su valor explicativo y su validez operacional frente a una situación concreta.

Las cuestiones señaladas, en realidad, constituyen algunas de las orientaciones del texto que aquí presentamos. Aunque

[5] J. D. Bernal, *Science in history*, Watts.

no sean desarrolladas ni explicadas en toda su extensión, dadas las proporciones del trabajo, será fácil percibir su preocupación por tener siempre presente el cuadro más general en el cual están colocados los factores económicos; así como su relación con la problemática y circunstancias de los países subdesarrollados, sobre todo los de América Latina. Por eso mismo, el esfuerzo realizado será de gran interés para los estudiosos de la región y otras áreas afines, y no solamente para los de Brasil.

Añadiremos ahora algunas observaciones sobre el esquema del libro.

El trabajo tiene una parte que podríamos considerar general e introductoria, en la cual se procura trasmitir una imagen del sistema económico, sus piezas e interrelaciones fundamentales. Así, los factores productivos, los sectores, los flujos de ingreso y producto, y el mercado final, están ahí representados. Algunos de estos objetos de análisis son debidamente examinados a continuación, destacándose la relevante cuestión de la interdependencia sectorial, así como la problemática de la generación y destino final del ingreso y del caudal de bienes y servicios dirigidos al mercado.

Uno de los capítulos que más llama la atención en este trabajo es el de la circulación, en que se presenta un modelo circular para los flujos real y nominal. Ahí se encuentra una visión de sello eminentemente estructuralista de los fenómenos circulatorios, que tanto habían despertado la atención de Quesnay y Marx, y que modernamente han salido a flote con los estudios de Leontief y con desdoblamientos varios verificados recientemente en el terreno de la contabilidad social.

En la parte referente a las relaciones con el exterior, así como en el capítulo dedicado al sector público, además de que se mantienen algunas líneas claves del trabajo, gana especial realce la preocupación por los aspectos peculiares al subdesarrollo. Así, en lo referente a ambos temas —que tanto diferencian, además, histórica y estructuralmente, las economías industrializadas de las demás— son explicitados y realzados algu-

nos de los más significativos aspectos inherentes a nuestras economías.

El tratamiento que se hace respecto a la empresa es otro aspecto en que el empleo de un enfoque globalista pone en evidencia su potencialidad, y sugiere la necesidad de nuevos esfuerzos en un campo saturado de análisis tan especializados como restrictivos que, sistemáticamente, ignoran el hecho de que la unidad productora no es más que una célula de un organismo complejo y en permanente evolución.

El trabajo culmina con una presentación sumaria del sistema monetario-financiero, a la que sigue un intento de tratamiento estructural de la problemática distributiva. Entonces se intenta un enfoque que procure relacionar aspectos de la distribución funcional y personal del ingreso y, aun, de la apropiación final del producto, con las características estructurales del sistema. Se trata de un esfuerzo realizado sobre un terreno complejo, que evidentemente exige, en la actualidad, nuevos y sistemáticos trabajos que permitan, en fin, una efectiva comprensión de la masa de informaciones que vienen siendo acumuladas en este campo de cardinal importancia para la temática del desarrollo.

ANÍBAL PINTO

NOTA DE AGRADECIMIENTO

Como señala el prefacio del profesor Aníbal Pinto, este libro nació de un esfuerzo por dotar a los cursos del Centro de Desarrollo CEPAL/BNDE de una introducción que permitiera a los alumnos un primer contacto con la problemática económica. Quedaría añadir que el gran entusiasta, aquel que no sólo proporcionó condiciones, sino permanentes incentivos para la realización de este trabajo, fue el propio Aníbal Pinto, al cual se debe, pues, la existencia de esta obra.

En realidad, no solamente el antiguo Director del Centro CEPAL/BNDE debe ser aquí mencionado. Todo el equipo del Centro colaboró en este trabajo: criticándolo, proponiendo alteraciones, probándolo en diversos cursos, etc. No cabe, por tanto, individualizar los agradecimientos pues se los debemos a todos los compañeros de aquella institución.

En un caso solamente hay que especificar la colaboración recibida: se trata de nuestra amiga María da Conceição Tavares que, sin duda, contribuyó enormemente, a lo largo de los cuatro años en que esta obra se desarrolló. Continuamente nos ofrecía críticas y sugerencias, y si el trabajo presenta algún rigor se debe, en gran medida, a su aguzado espíritu crítico y a su incansable deseo de cooperar.

Tampoco podríamos dejar de resaltar la importancia, como sugerencia inicial, del trabajo de Oswaldo Sunkel, *Introducción al análisis económico*. En él se insinuaban los trazos fundamentales de la metodología que habríamos de explorar.

ANTONIO CASTRO
CARLOS LESSA

Este curso tuvo numerosas y sucesivas versiones. Conjuntamente con el amigo Castro montamos sus primeras formulaciones. Infelizmente, debido a mi ausencia de Brasil en el bienio 1965/66, no pude colaborar con él como anhelaba para su versión actual. Antonio dedicó parte sustancial de su tiempo durante esos dos años para conducir aquel modesto embrión a la elaborada versión que ahora divulgamos.

CARLOS LESSA

CAPÍTULO I

EL SISTEMA ECONÓMICO

Las sociedades evolucionadas descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano, engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros. Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado sistema económico, cuya presentación gradual es el objeto de las páginas que siguen.

El análisis de la constitución de un sistema económico se inicia con el desglose de sus elementos fundamentales.

Primero, claro, destacan los hombres, que explican la existencia, animan y conducen el sistema. Presentes en él, a través de su capacidad de trabajo, son los organizadores y ejecutores de la producción.[1]

En un primer enfoque, estrictamente cuantitativo, pueden destacarse del seno de la población los sectores "productivo" y "dependiente". Con esta sumaria clasificación quedan caracterizados, respectivamente, el contingente de población en edad de trabajar (por regla general delimitado entre las edades de 14 a 60 años) y la fracción de la población que todavía no participa o ya se retiró de las funciones productivas. La proporción de personas en edad "productiva" acusa diferencias entre las naciones, tendiendo a ser más elevada en las desarro-

[1] El hombre es usualmente presentado, para fines de análisis económico, como un ser racional que, actuando individualmente, busca extraer el máximo de ventajas de las oportunidades con que cuenta. Siendo así, correspondería a la ciencia económica desdoblar los principios lógicos subyacentes en el comportamiento de los llamados agentes económicos. Tal concepción está en diametral oposición al espíritu de este curso, que no tiende a establecer instrumentos analíticos de racionalización del comportamiento económico individual, sino que aspira a mostrar la estructura y el funcionamiento de un sistema económico.

lladas, debido básicamente a la enorme proporción de los individuos de menos de 14 años entre los pueblos subdesarrollados (en Brasil, por ejemplo, cerca del 40% de la población se encuentra en este último grupo).

A partir de la población en edad de trabajar, o sea, del potencial de mano de obra del sistema, se llega a los conceptos de población "económicamente activa" y "población ocupada":

a] Económicamente activa es la porción de la población que se encuentra efectivamente dentro del mercado de trabajo; se obtiene sustrayendo, del contingente en edad de trabajar, a los que se dedican a actividades domésticas (no remuneradas), a los estudiantes, etcétera.

b] El concepto de población ocupada comprende a los individuos que ejercen una actividad profesional remunerada, o sin remuneración directa cuando se trata de auxiliares de personas de la familia. Difiere, pues, del concepto anterior, por excluir a los desempleados; no se refiere en consecuencia, a la población disponible, sino al contingente efectivamente absorbido por el sistema.

El cociente que compara el monto de personas ocupadas con el total de habitantes proporciona la "tasa de ocupación". Este indicador señala, en suma, la proporción de aquellos individuos que, por su trabajo, generan el total de la producción de que disfruta la comunidad.

La proporción de personas ocupadas en una comunidad se ve afectada por fenómenos económicos, sociales y demográficos, *strictu sensu*. No es difícil captar el sentido de esta afirmación: a partir de la población total, hay que sustraer viejos y niños (para llegar a la población hábil), retirar a los aptos para el trabajo que no estén orientados al mercado de mano de obra (alcanzándose con esto la población activa) y, finalmente, restar a los que no consiguen emplearse para, entonces, determinar la población ocupada. Habría, así, que computar una serie de factores, para explicar por qué la tasa de ocupación es de cerca de 32% en una nación como Brasil y próxima al 42% en países maduros, tales como Francia e Inglaterra.

La población económicamente activa, o sea, la oferta de trabajo con que cuenta el sistema, se caracteriza por la enorme diversidad de grados y tipos de calificación. Buscando un término medio entre la necesidad de distinguir diferentes grados

de capacitación de los trabajadores y la conveniencia de mantener un alto grado de generalidad de análisis, dividiremos el factor trabajo en dos grandes clases: "calificado" y "no calificado"

Se considera, a *grosso modo*, trabajador calificado, a aquel que no puede ejercer sus funciones sin un cierto período de aprendizaje. No sería posible establecer definiciones rígidas de calificación: en civilizaciones urbanas e industrializadas, los requisitos de habilitación profesional difieren de aquellos exigidos por sociedades agrarias y comunidades artesanales.

Con el propósito de producir bienes, los hombres se valen de las riquezas y fuerzas que la naturaleza les ofrece. La cultivan, le extraen materias primas, explotan su potencial energético, etc. Pueden denominarse como "recursos naturales" los elementos de la naturaleza incorporables a las actividades económicas. Constituyen un variado conjunto en el que destacan el suelo cultivable, los bosques, los yacimientos minerales, los recursos hidrológicos, etcétera.

Dado que solamente pueden considerarse como recursos naturales aquellos elementos de la naturaleza a que tienen acceso las actividades económicas, su volumen depende, entre otros factores, de la capacidad tecnológica —que determina las posibilidades efectivas de aprovechamiento de las materias primas, las fuentes de energía, etc.—, del avance de la ocupación territorial, de las facilidades de transporte y del monto de las existencias.

Podemos, pues, concluir, en oposición al concepto característicamente estático de la naturaleza, que la reserva de recursos naturales con que puede contar un sistema nada tiene de constante.

El trabajo humano se ejerce en un contexto económico que reúne fábricas, carreteras y una infinidad de otros elementos resultantes del propio esfuerzo humano de épocas pasadas. Tales elementos constituyen, en su totalidad, la reserva de *capital* de

que está dotado un sistema en determinado momento. Con el fin de esclarecer la acepción de capital aquí empleada, como "factor" de producción, a continuación evocaremos su origen y significado último para las actividades económicas.

Supongamos la existencia de una colectividad primitiva, en que los hombres aún obtienen su sustento tomándolo simple y directamente de la naturaleza. Se trata, pues, de un proceso de "producción", en el cual el hombre entra en contacto directo con las riquezas naturales sin recurrir al empleo de ningún instrumento de producción. Ésta es, sin embargo, una forma poco eficiente de trabajo, y el hombre, dotado de capacidad inventiva e incitado por sus necesidades físicas, empieza a crear un conjunto de bienes, cuyo empleo le permite obtener mayor cantidad de productos por trabajo realizado. Los instrumentos así desarrollados —el hacha, el arco y la flecha, la canoa, etc.— son los primeros elementos del "factor capital", los más remotos componentes del caudal físico de medios de producción de que dispone cualquier sociedad.

Con el paso del tiempo, el factor capital evoluciona de aquellas formas embrionarias, ganando complejidad creciente y confiriendo al trabajo humano una eficiencia cada vez mayor. Así proyectado este concepto en el tiempo, vemos que el acervo de capital de una nación moderna está constituido por sus instalaciones industriales, medios de transporte, escuelas, hospitales, equipos de todo orden, etcétera.[2]

Visto desde otro ángulo, el surgimiento de bienes cuyo destino es la producción de otros bienes nos permite señalar un fenómeno de gran significado histórico-económico: el producto engendrado por el trabajo no es aplicado, en su totalidad, para la atención inmediata de las necesidades humanas. Por el contrario, la producción tiende, sistemáticamente, a exceder al consumo, lo que permite la acumulación de parte de los resultados obtenidos por el trabajo humano. Esta acumulación se traduce en obras de arte, monumentos, etc., y también en la constitución de una base económica para las sociedades. A este último elemento cabe, en este contexto, la denominación genérica de reserva de capital.[3]

[2] El concepto aquí presentado se asemeja al de "riqueza tangible renovable", de la contabilidad nacional, habiendo, sin embargo, cierta discrepancia dado que aquélla toma en cuenta la reserva de ganado.

[3] Visto en una perspectiva individual, para la empresa y el hombre de nego-

El trabajo que puede encaminarse hacia las tareas productivas, los recursos naturales accesibles en una cierta fase de desarrollo y el capital disponible, componen la *constelación de factores* con que puede contar un sistema. Definen, pues, a *grosso modo,* su potencial productivo.

Una vez indicados los elementos que determinan la capacidad productiva de un sistema, volvamos nuestra atención al proceso por el cual un sistema económico moderno llega a valerse de su potencial productivo para la generación de productos destinados al consumo de sus miembros.

Imaginemos, primero, lo que pasa en una comunidad cuyas actividades sean predominantemente agropastoriles. Sus miembros tienen necesidad de alimentos, telas, habitación, etc., y tratan de obtenerlos cultivando sus campos, extrayendo la lana de sus ovejas, cortando la madera necesaria para las construcciones. De los rasgos comunes a estas actividades sobresale, sin duda, la proximidad entre las necesidades humanas y el trabajo dedicado a satisfacerlas.

Una de las características fundamentales de la evolución de un sistema económico es, sin embargo, la creciente distancia que separa el inicio de la producción y el consumo final de los bienes. Así, en una economía moderna, ciertos hombres trabajan, por ejemplo, en siderúrgicas, cuyo producto pasa a otras industrias, y, finalmente, después de recorrer una larga cadena de transformaciones, es entregado a los consumidores. Éstos, miembros a su vez de empresas de todo orden, que también se encadenan a otros procesos productivos, contribuyen a la generación de bienes que, en mayor o menor escala, alcanzan a los obreros de la siderurgia... Así, un sistema económico moderno constituye un complejo tejido de relaciones directas e indirectas, por las cuales los hombres llegan a disponer de variadísima gama de bienes, capaces de satisfacer sus múltiples necesidades y deseos materiales. De esta forma, los hombres dividen socialmente su trabajo y actúan integrados mediante una extensa corriente de cambios de productos y prestación de servicios mutuos.

cios, el capital asume otro significado: expresa el valor, en moneda corriente, de las instalaciones industriales, tierras, residencias, títulos de crédito, etc., de propiedad de las unidades productoras y las familias. Véase el capítulo VI, "El sistema monetario-financiero".

Las actividades productivas de una sociedad contemporánea se distribuyen a través de innúmeras *unidades productoras* que articulan trabajo, capital y recursos naturales, con la tendencia a obtener determinados bienes y servicios. Las unidades productoras concretan, pues, el fenómeno de la división social del trabajo.

La organización de los factores dentro de tales unidades, así como la dirección de sus actividades, cabe a personas o grupos de carácter privado o público, genéricamente denominados *organizadores de la producción*. Las combinaciones de factores realizadas por ellos se sitúan dentro de un cuadro de posibles soluciones técnicas. Éstas constituyen, en realidad, una multiplicidad de procesos productivos, formas de organización, etc., accesibles a las actividades productivas de una determinada época y región. Las unidades productoras operantes en el cuadro de una nación desempeñan, tanto individualmente como por grupos, funciones que se integran en el funcionamiento global del sistema. De acuerdo con el papel que, entre otros fenómenos, les cabe en el conjunto del sistema económico productivo, exhiben características extremadamente variadas: constituyen unidades productoras, por ejemplo, una peluquería y una siderúrgica...

El análisis económico, reconociendo la diversidad de papeles que desempeñan las muchas unidades de un sistema productivo, procura, sin embargo, clasificar sus actividades distinguiendo tres grandes sectores.

El sector *primario* abarca las actividades que se ejercen próximas a las bases de recursos naturales (agropastoriles y extractivas).

El *secundario* reúne las actividades industriales, mediante las cuales los bienes son transformados; les son adicionadas características correspondientes a distintos grados de elaboración.

Ciertas necesidades son atendidas por actividades cuyo producto no tiene expresión material. La importancia de este complejo campo de actividades (que comprende, por ejemplo, transportes, educación, diversiones, justicia, etc.), del cual emana al sistema una variadísima gama de "servicios", justifica la existencia de otro sector, el *terciario*.

La importancia relativa de los diversos sectores, en la generación del producto total de la economía, es marcadamente

variable, reflejando, entre otros fenómenos, el grado de desarrollo económico alcanzado.

Así, típicamente, mientras la vida económica de las naciones subdesarrolladas gravita alrededor de actividades primarias, en los sistemas maduros, ampliamente industrializados, cabe a la agricultura y a la minería un modesto papel en la generación del producto global. La íntima relación existente entre desarrollo e industrialización se traduce, además, en la creciente importancia de las actividades secundarias en las naciones en proceso de desarrollo económico. En cuanto al sector terciario, el significado enteramente distinto de sus subsectores, y el hecho de que a lo largo del desarrollo algunas de las actividades que lo componen pierden notoriamente peso, mientras que otras lo ganan, impiden que sus resultados, tomados globalmente, presenten marcadas diferencias entre una nación y otra.

La división de una economía en sectores y el estudio del peso relativo de cada uno tiene gran valor analítico si enfocamos la absorción de factores, por los tres sectores, según la etapa de desarrollo alcanzado.

Así, por ejemplo, si encaramos el sector primario bajo el ángulo del empleo de factores, vemos que su papel difiere radicalmente, según se trate de naciones desarrolladas o atrasadas. En éstas, las actividades agrícolas ocupan del 50 al 80% de la población activa, caracterizándose, además, por el escaso empleo de equipos y por el uso extensivo y deteriorador de la tierra. Las naciones maduras, en evidente contraste, dedican una parte mínima de su población ocupada a actividades agrícolas, las que, por otro lado, presentan una forma intensamente capitalizada.

En términos de composición factorial, el sector secundario está, en cualquier sistema, inequívocamente asociado al factor capital. La absorción de mano de obra por unidades de capital instalado en las industrias ha variado, intensamente, a lo largo del tiempo, como reflejo de la revolución tecnológica. Las relaciones entre la reserva de capital, progresivamente acumulado en varios frentes, pero fundamentalmente en las actividades industriales, por un lado, y la mano de obra incrementada por la expansión demográfica o sobrante de la agricultura para ser absorbida en nuevos empleos, por el otro, constituye una de

las más graves cuestiones a que se enfrentan los sistemas económicos en la actualidad.

Dada su naturaleza, la prestación de servicios se basa en el uso extensivo e intensivo del factor trabajo, tendiendo, sin embargo, en algunas de sus ramas, a absorber grandes proporciones de capital (por ejemplo, con los modernos medios de comunicaciones y transportes). En las regiones económicamente subdesarrolladas, el sector "servicios" es usualmente el sumidero a donde van a dar los grandes contingentes de mano de obra no calificada que, al dejar el campo, pasan a vegetar en las ciudades, y buscan su subsistencia a través del comercio callejero, trabajos eventuales y otras ocupaciones escasamente productivas. Tiene, pues, poco sentido comparar, de país a país, los índices de población ocupada en el sector terciario.

Es, además, tan diferenciada la composición del sector terciario, que cabe reagruparlo internamente. Así, señalemos la relativa homogeneidad de los servicios derivados de las actividades de gobierno; del comercio; de las redes de transporte, comunicaciones, energía, agua y alcantarillado; de las escuelas y hospitales, y, en fin, de las actividades algo marginales, que no permiten mayor afirmación económico-social, incluyendo los trabajos domésticos, tareas improvisadas, etcétera.

El análisis simultáneo del peso relativo de cada sector, en la totalidad de la economía, y de la composición factorial interna comparada de los tres sectores proporciona una primera imagen de las estructuras productivas de los diversos sistemas.

A la compleja relación que indica las proporciones en que trabajo, capital y recursos naturales se conjugan para engendrar el producto sectorial se le denomina "función macroeconómica de producción" [$P_i = f_i$ (Tr C, Tr NC, K, RN)]. El estudio de tales relaciones, sus alteraciones y tendencias permite esclarecer algunos problemas de naturaleza estructural a los que se enfrentan los sistemas en proceso de transformaciones profundas. Este análisis pertenece, sin embargo, a la teoría del desarrollo económico.

DIFERENCIAS ESTRUCTURALES ENTRE PAÍSES DE DISTINTOS NIVELES DE INGRESO POR HABITANTE (1950) *

	Ingreso "per capita"	
	Menos de 200 dólares	*600 dólares o más*
% del producto generado:		
Agricultura	39	10
Manufactura, minería y construcción	21	44
Comercio	15	15
Transporte	6	7
Otros	19	24
% de la población activa:		
Agricultura	64	13
Manufactura, minería y construcción	14	37
Comercio	15	16
Transporte	2	7
Otros	14	27

* Cifras obtenidas de publicaciones de las Naciones Unidas y de la CEPAL.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA Y DEL PRODUCTO BRUTO, BRASIL

	Población ocupada			*Producto bruto*		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Sector primario	71.0	64.4	58.5	39.5	31.0	26.9
Sector secundario	8.9	12.9	12.7	17.3	23.7	31.8
Sector terciario	20.1	22.7	28.8	43.2	45.3	41.3

FUENTE: *Contribuiçoes a Análise do Desenvolvimento Econômico*, Editôra Agir. Para 1960, estimación basada en datos preliminares del censo de ese año.

Los cuadros precedentes ilustran, en forma inequívoca, la relación existente entre grado de desarrollo y estructuras productivas y ocupacionales.

Los grandes sectores de la economía comprenden numerosas ramas de actividad que, a su vez, reúnen cantidades variables de empresas. Articulados los factores en el seno de estas actividades, surge la producción de la cual resultan bienes y

servicios destinados a atender las variadas necesidades económicas de la comunidad. Tales bienes y servicios pueden ser clasificados así:

a] *de consumo*: cuando se destinan a la satisfacción directa de necesidades humanas. Ejemplo: alimentos, ropas, diversiones, etcétera.

b] *de capital*: no atienden directamente a las necesidades humanas, se destinan a multiplicar la eficiencia del trabajo. Ejemplo: instrumentos, máquinas, carreteras, etcétera.

c] *intermediarios*: bienes que deben sufrir nuevas transformaciones antes de ser, finalmente, bienes de consumo o de capital. Ejemplo: hierro, trigo, etcétera.

Las mercancías y servicios directamente destinados al consumo de la colectividad, o que son incorporados a la reserva del factor capital del sistema, reciben la denominación de *bienes finales*. Al monto global de bienes y servicios finales generados en un período se le conoce como *producto*.

A lo largo del proceso productivo, cuyo fin es la obtención de bienes de consumo y de capital, las unidades productoras efectúan pagos al personal empleado, remuneran a los propietarios de los factores capital y recursos naturales utilizados, y aún obtienen ganancias. La totalidad de este ingreso constituye el *ingreso de la comunidad*. Tal "agregado" puede ser repartido así: remuneraciones destinadas al trabajo (salarios y sueldos); ingresos por propiedad percibidos por los detentadores de capital y recursos naturales (intereses, rentas, ganancias, etcétera.)[4]

El funcionamiento de las unidades productoras, integradas en un conjunto, el *aparato productivo*, da origen, pues, a dos flujos simultáneos: el *flujo real*, constituido por bienes y servicios; y el *flujo nominal*, que reúne los ingresos distribuidos por el sistema en su operación.

El flujo de ingresos permite a los hombres procurar y adquirir ciertos y determinados bienes y servicios. En contraposición, el caudal de bienes y servicios les es ofrecido en el mercado por las unidades productoras.

Quienes detentan ingresos en busca de la satisfacción de sus

La clasificación del renglón "ganancias" puede dar margen a ciertas polémicas. La naturaleza de las ganancias depende, además, de condiciones histórico-institucionales.

necesidades y deseos, y quienes ofrecen mercancías y servicios dispuestos a cederlos mediante el pago de determinadas cantidades de moneda, se encuentran en el *mercado*, donde la producción alcanza su destino final, adquirida por los miembros de la colectividad, según su diferente poder de compra.

En conclusión, este primer contacto con el sistema económico permite ver en relieve:

a] Los elementos claves del proceso productivo, los factores y las unidades en que se organizan:

b] Los sectores en que la economía puede ser dividida, así como las cuestiones iniciales planteadas por la diversidad de su constitución factorial;

c] Los flujos que transitan, en un período determinado, por el sistema económico, en contraste con las "reservas" existentes en el sistema;

d] La dicotomía básica vigente en el proceso productivo, entre la corriente "real" de bienes y servicios y la corriente "nominal" de ingresos. Dicotomía ésta que se refleja en otras denominaciones, como producto e ingreso, oferta y demanda, ventas y compras, etcétera;

e] El carácter orgánico o estructural del sistema económico cuyos elementos se muestran íntimamente relacionados.

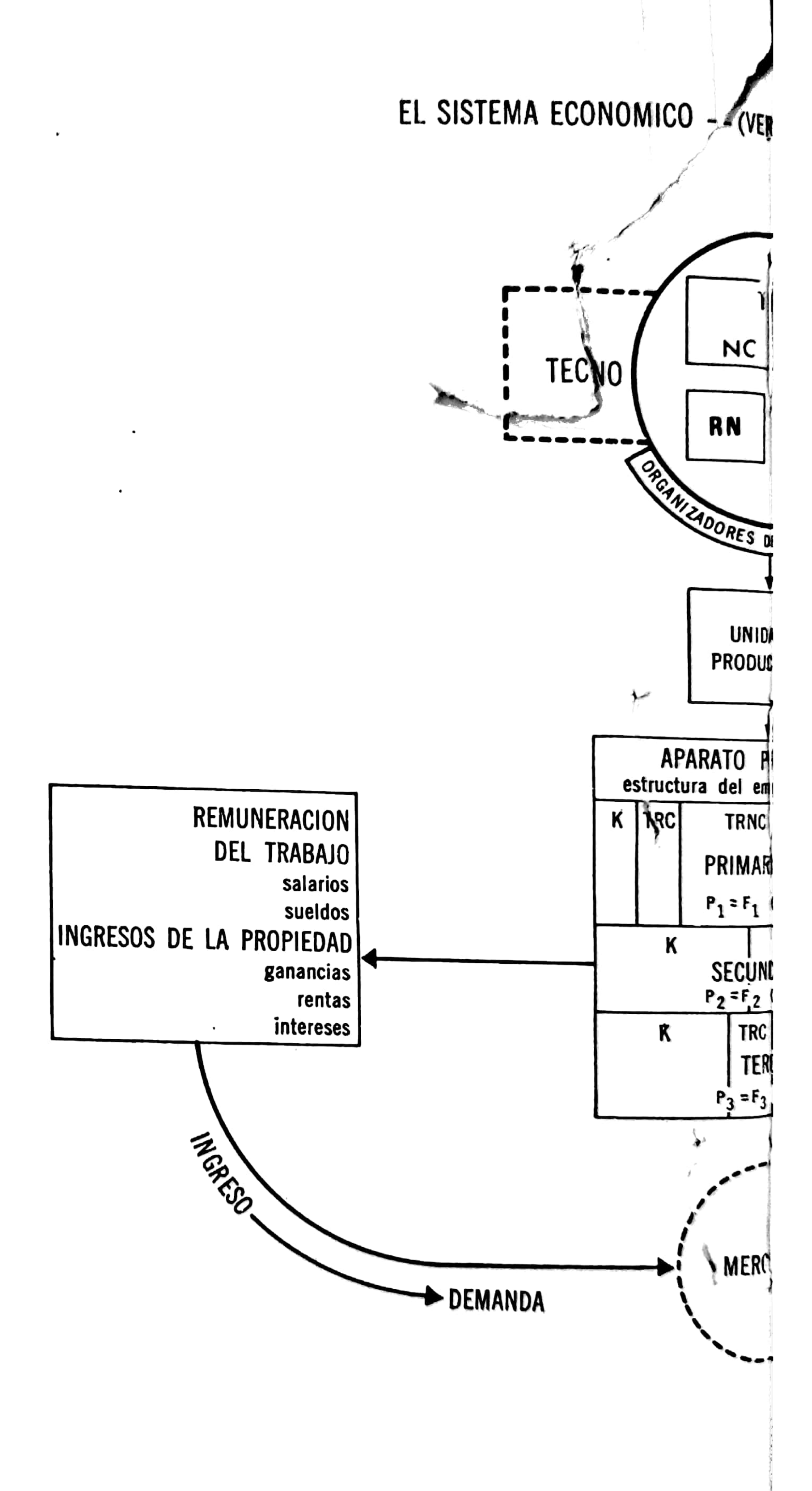
GRÁFICA I. EL SISTEMA ECONÓMICO (VERSIÓN SIMPLIFICADA)

La representación de las reservas de factores, arriba, donde se inicia la gráfica —trabajo (calificado y no calificado), recursos naturales y capital—, tiene por telón de fondo la tecnología, que orienta su conjugación. Bajo la dirección de los organizadores de la producción, se encuentran distribuidos en conjuntos que constituyen las unidades productoras.

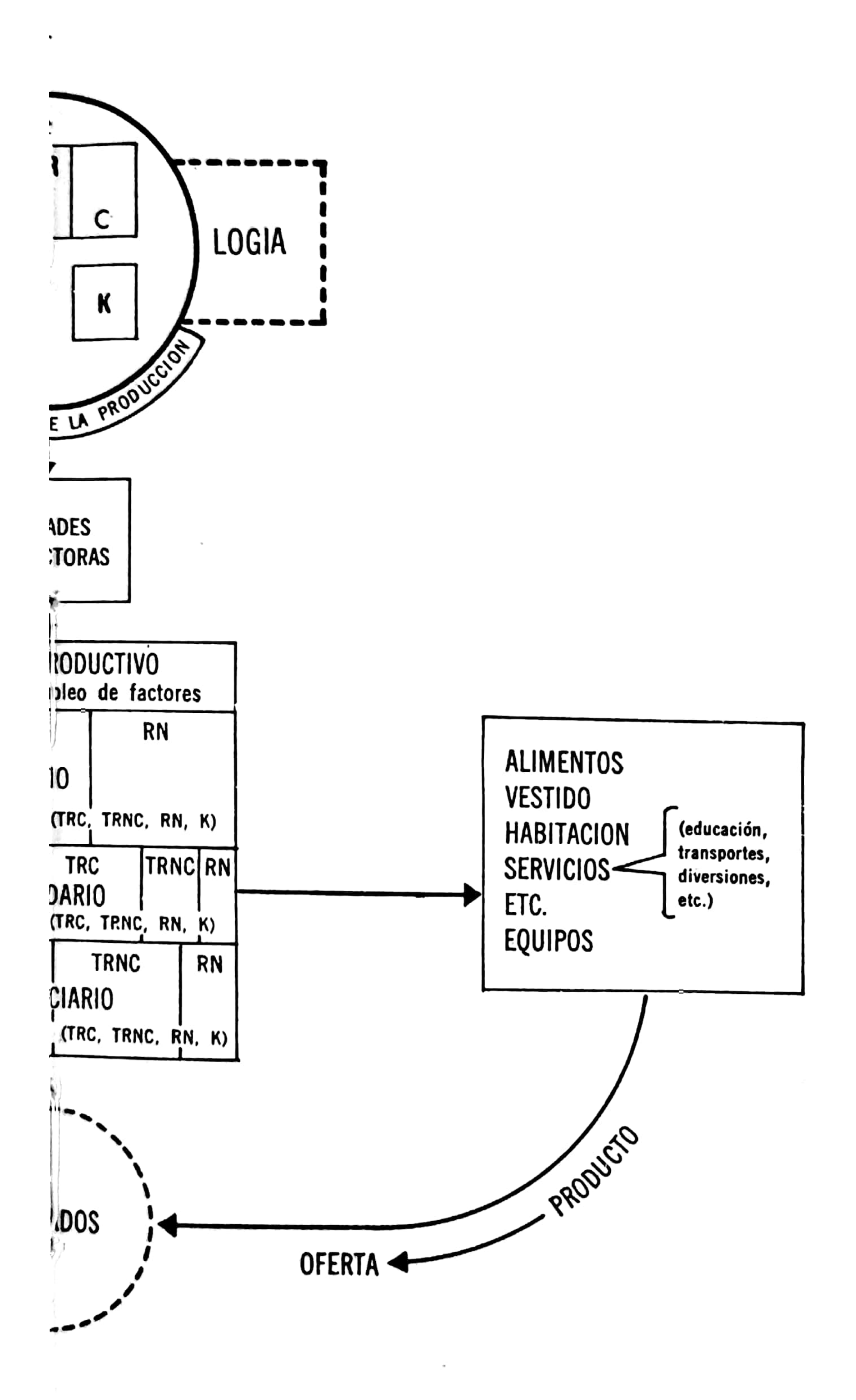
El universo de las unidades productoras, a su vez, compone el aparato productivo de la nación. En él se distinguen tres sectores, diversos por la naturaleza y el papel que ejercen en la economía. El empleo de los factores que los caracteriza puede ser formalizado mediante el uso de "funciones macroeconómicas" de producción, definidas por sector y genéricamente expresadas por:

$$P_i = F_i\ (Tr\ C,\ Tr\ NC,\ RN,\ K)$$

De las unidades situadas en los tres sectores fluyen, simultáneamente, una corriente de pagos por servicios prestados (a la izquierda) y otra de bienes y servicios producidos (a la derecha).


EL SISTEMA ECONOMICO - (VE
TECNO
NC
RN
ORGANIZADORES D
UNID
PRODU
APARATO P
estructura del em
K
TRC
TRNC
PRIMAR
$P_1 = F_1$
K
SECUN
$P_2 = F_2$
K
TRC
TER
$P_3 = F_3$
REMUNERACION
DEL TRABAJO
salarios
sueldos
INGRESOS DE LA PROPIEDAD
ganancias
rentas
intereses
INGRESO
DEMANDA
MER

SION SIMPLIFICADA) — GRAFICA I



empleo de los factores no implica modificar sustancialmente su existencia, los bienes corrientemente adquiridos por las unidades productoras para alimentar su proceso productivo —llamados *insumos*— sufren sucesivas transformaciones, por las cuales llegan ulteriormente a convertirse en bienes de utilización final. En efecto, la producción constituye, a veces, una larga cadena compuesta de diversas fases en las cuales los bienes en proceso de elaboración incorporan, progresivamente, las características con que se deberán presentar al mercado, listos para uso final.

La elaboración de insumos de todo orden, para ser trasmitidos a otras empresas, se conoce por *producción intermediaria.*

Veamos un ejemplo: El agricultor (organizador de la producción), empleando factores productivos (trabajo, tierra y capital) y ciertos insumos (semillas, abonos, etc.) provenientes de otras unidades productoras (agrícolas, industriales y comerciales), al final de un ciclo productivo cosecha determinada cantidad de trigo. El producto es adquirido por otra unidad productora, el molino, la cual considera el trigo como materia prima. La dirección del molino, utilizando sus propios recursos productivos y otros insumos (tales como transporte y energía), produce la harina. Ésta, a su vez, se vende a otro tipo de unidad económica, la panadería, para la cual constituye materia prima. El panadero somete este insumo a nuevas transformaciones, utilizando sus recursos productivos, así como otros insumos (energía, agua, sal, etc.) y obtiene un bien final: el pan. Este bien, capaz de satisfacer directamente una necesidad humana, desaparece con el consumo.

A lo largo del proceso de obtención de un bien final, se pagan rendimientos a los responsables de las diversas formas de trabajo absorbidas en las varias etapas, así como a los propietarios de los demás factores indispensables para la producción. Se acostumbra decir que los rendimientos son la contrapartida de la utilización de los "servicios" del trinomio de factores, en los varios eslabones de la cadena productiva.[1]

Para formarnos una primera idea del proceso productivo

[1] No confundir los llamados "servicios de factores", expresión que se refiere genéricamente a la contribución del trabajo de los equipos y de los recursos naturales al proceso productivo, con los "servicios", forma de producto que caracteriza el sector terciario.

global, en el ámbito de un sistema económico, supongamos que la totalidad de las actividades económicas se restringen a los sectores agrícolas, industrial y terciario (productor de servicios). Cada sector debe efectuar compras de materias primas, productos semielaborados, etc., así como remunerar a los propietarios de los factores productivos que emplee; su producción se destina en parte a alimentar los procesos productivos en curso en el sistema, y en parte a satisfacer la "demanda final" de bienes y servicios de consumo y capital. Nótese que no sólo los diversos sectores se abastecen recíprocamente de insumos, sino que incluso en el seno mismo de cada sector (compuesto de innumerables unidades productoras) ocurren cambios intermediarios. Hasta en el mismo interior de las empresas se puede dar el aprovechamiento de los insumos obtenidos (por ejemplo, la fracción de la cosecha que se preserva para obtener semillas).

Como ilustración, tomemos de inicio la agricultura y veamos lo que pasa en este sector a lo largo de cierto período de tiempo.[2] Observando globalmente el comportamiento del sector agrícola puede ser resumido en el siguiente esquema: mediante la utilización de semillas, abonos, servicios de transporte, energía, etc., cuyo valor supongamos que suma 25 unidades monetarias, y el empleo del trabajo, tierra y bienes de capital, se obtiene un cierto monto de mercancías cuyo valor —valor bruto de la producción— es de 100 unidades monetarias. De inmediato, se observa que el valor inicial de 25, atribuido a los insumos, fue incrementado, llegándose a la cifra final de 100, por la aplicación de los "servicios" del trabajo y por el uso de la tierra, equipos e instalaciones. La diferencia de 75 es el producto efectivo o *valor agregado* generado por las actividades agrícolas. Supongamos, además, que a los responsables de los factores productivos correspondieran las siguientes remuneraciones: salarios, 40; renta de la tierra, 15; intereses, 5; y ganancias, 15.

[2] Ejemplo tomado del artículo "El modelo de insumo producto", del *Boletín Económico de América Latina*, vol. 1, núm. 2 (Naciones Unidas, septiembre de 1956).

En síntesis:

Agricultura

Compras de insumos		25
Semillas	5	
Abonos	10	
Servicios	10	
Valor agregado		75
Salarios	40	
Intereses	5	
Renta de la tierra	15	
Ganancias	15	
Valor bruto de la producción		100

Como hipótesis, los otros sectores obtuvieron simultáneamente los siguientes resultados:

Industria

Compras de insumos		80
Materias primas agrícolas	30	
Insumos industriales	40	
Servicios	10	
Valor agregado		70
Salarios	40	
Intereses	5	
Rentas	5	
Ganancias	20	
Valor bruto de la producción		150

Terciario

Compras de insumos		10
Insumos industriales	5	
Servicios	5	
Valor agregado		130
Salarios	75	
Intereses	10	
Alquileres	5	
Ganancias	40	
Valor bruto de la producción		140

Los datos así presentados, según lo absorbido por los diferentes sectores, se prestan a un primer análisis del destino de los bienes y servicios producidos. Así, es fácil percibir que la agricultura destinó a sí misma el equivalente a 5 unidades mo-

netarias, bajo la forma de semillas, y remitió 30 para las actividades industriales, a título de materias primas agrícolas. Naturalmente, los 65 restantes (100—35) serían destinados a la satisfacción directa de necesidades humanas, bajo la forma de bienes finales. El mismo razonamiento debe ser hecho con respecto a los demás sectores.

El paso siguiente, en el examen del destino de los bienes, sería la discriminación entre los bienes terminados, aquellos que se destinan al consumo, y los que se acumulan bajo la forma de bienes de capital. Completando, pues, el ejemplo presentado, añadamos que de los bienes finalmente producidos por el sector secundario, 50 constituyen mercancías de consumo y 45 representan formación de capital.

Si sumáramos el valor bruto de la producción de los tres sectores, obtendríamos el valor bruto de la producción de la economía (390). Tal concepto comprende, indiscriminadamente, todo aquello que es vendido por las empresas que componen los tres sectores, sea que se trate de productos terminados para el consumo o elementos destinados a la alimentación de otros procesos productivos. En este último caso, se efectuarán todavía nuevas ventas en que se repetirá el cómputo del valor por bienes anteriormente adquiridos como insumo. Por consiguiente, es claro que el concepto de valor bruto de la producción no se refiere al que de hecho el sistema produce, dado que comprende, repetidas veces, el valor de los bienes que van de una empresa a otra. El *producto* de una economía, por lo tanto, toma en cuenta solamente los bienes y servicios de utilización final producidos en el sistema, esto es, los de consumo y capital. El valor del producto de una economía puede ser medido, entoncces, deduciéndose del valor bruto de la producción el correspondiente a la adquisición de insumos. Así, vemos que el producto corresponde a aquello que efectivamente se adiciona en términos de valor, o sea, al *valor agregado* (275).

Por otro lado, este mismo valor equivale a la totalidad de los ingresos de que se apropian los responsables por los factores implicados en el proceso productivo —trabajo, capital y recursos naturales. El valor agregado, encarado bajo este ángulo, consiste en el *ingreso* de la comunidad en un período determinado. Así, ingreso y producto son conceptos que se iden-

CUADRO DE RELACIONES INTERSECTORIALES

Composición de insumos / Distribución de la producción	Agric.	Indus.	Serv.	Total de ventas intermedias	Demanda Final: Total	Demanda Final: Bienes y Serv. de Cons.	Demanda Final: Bienes y Serv. de Capital	V. B. P.
Agricultura	5	30	—	35	65	65	—	100
Industria	10	40	5	55	95	50	45	150
Servicios	10	10	5	25	115	120	—	140
Total Insumos	25	80	10	115				
Salarios	40	40	75					
Intereses	5	5	10					
Ingresos	15	5	5					
Ganancias	15	20	40					
V. A.	75	70	130		275			
V. B. P.	100	150	140					390

tifican, a través de su origen común —el valor efectivamente adicionado al proceso productivo.[3]

Valor agregado (V A) = Ingreso (Y) = Producto (P)

El ejemplo empleado pone de relieve el régimen de dependencia recíproca en que operan los sectores productivos. Las relaciones intersectoriales pueden ser esquematizadas en un dispositivo gráfico (que presentamos más adelante), originalmente concebido por W. Leontief. Su interpretación debe ser hecha a la luz de la información que sigue.

Cada sector de actividades produce, en un período determinado, un conjunto de bienes. Clasificándolos según su uso, vemos que parte de ellos la utiliza el propio sector o los demás (utilización intermediaria), siendo la fracción complementaria destinada al consumo final de la colectividad o empleada en la realización de inversiones. Para producir estos bienes, el sector en cuestión utiliza productos (bienes y servicios) provenientes de otros sectores, así como servicios proporcionados por los factores que emplea.

De esta manera, colocamos en la gráfica:

a] Todo lo que un sector *produce*, en una *línea* horizontal en la cual enlistamos, sucesivamente, los insumos, los bienes destinados al consumo y la formación de capital;

b] Todo lo que el sector *absorbe* en su proceso productivo (insumos y servicios de factores), en una *columna*.

La suma de lo que un sector produce (con destino intermediario o final) es igual a la suma de lo que utiliza (insumos y servicios de factores). Tal identidad la garantiza la inclusión, en la sección en que son inscritos los rendimientos, de un renglón de "ganancias", categoría flexible capaz de absorber las posibles diferencias.

La forma de la gráfica surge de la idea que preside el montaje del cuadro: la conjugación de los sectores, simultánea-

[3] La identidad ingreso-producto se refiere, en principio, a las actividades cuyo fruto es llevado al mercado. Diversas modalidades de producción para autoconsumo son, sin embargo, tomadas en cuenta, a través de estimaciones e imputaciones de valores, especialmente en el sector agrícola. Tal fenómeno asume gran importancia en las áreas subdesarrolladas, donde una fracción importante de las actividades económicas rurales se dan al margen de la economía de mercados.

mente dispuestos en la horizontal y la vertical, según lo que producen y lo que utilizan.

Se distinguen en la gráfica tres áreas (campos).

La primera (A) presenta en forma integral toda la producción de bienes intermediarios en la economía. Se debe notar que aquí se torna claro el fenómeno genérico de que las "salidas" de un sector constituyen "entradas" de otros (o del mismo) sectores.

La segunda (B) nos muestra todos los bienes finales producidos por el sistema económico en un período determinado. Como ya fue señalado, el posible uso final de estos bienes puede ser: consumo y formación de capital.

En el área C de la gráfica se registran los rendimientos que se pagan al trabajo y a los propietarios de los factores capital y recursos naturales.[4]



Conviene considerar en este momento algo que hasta aquí hemos dejado de lado. El proceso productivo implica, necesariamente, un cierto grado de desgaste para los bienes de capital y los recursos naturales empleados. Por consiguiente, una fracción del valor creado en la cadena productiva encuentra su balance en el valor perdido de los factores en este mismo proceso. Así, además del ingreso generado y distribuido a los responsables de los factores empleados, una parte del ingreso debe separarse a títulos de *reserva de depreciación*, con vistas a la reposición de los factores depreciados.

Hecha tal advertencia, se aclara que el área C de la gráfica podría discriminar un renglón, aquel que comprende los fondos constituidos como reserva de depreciación. Y lo anterior nos lleva a desdoblar el concepto de ingreso en dos categorías: ingreso líquido (valor agregado líquido) e ingreso bruto (valor agregado bruto). La identidad ingreso = producto no se ve afectada por este desglose, reproduciéndose exactamente, dado que de manera análoga debe distinguirse entre producto bruto y producto líquido.

De la propia composición de la gráfica se desprende una se-

[4] Las empresas, por un lado, y los trabajadores, técnicos y propietarios de los factores capital y recursos naturales, por otro, establecen las remuneraciones a ser pagadas mediante negociaciones que, por hipótesis, se hacen efectivas en un "local" —el mercado de servicios de factores. Algunas de las propiedades de tal mercado serán tratadas posteriormente.

rie de informaciones fundamentales sobre la constitución y el funcionamiento del sistema. En ella están explícitas las conexiones entre los sectores (lo que proporciona una explicación de gran valor acerca del efecto que las operaciones ocurridas en determinados sectores producen sobre los demás); la heterogeneidad de los procesos productivos; el destino final del producto, y la generación y distribución, llamada "funcional", de los ingresos.

El esquema aquí utilizado como instrumento analítico, en forma simplificada, ha sido aplicado a muchos países, obteniéndose el registro conjunto de los resultados que presentan los diversos sectores. Tales esquemas son elaborados a través del estudio del comportamiento de un buen número de subsectores: industria química, textil, metalúrgica, construcción civil, etc.

EL DESTINO DE LOS FLUJOS

En el proceso productivo se generan, simultáneamente, el producto y el ingreso. A continuación trataremos de esclarecer los aspectos más importantes de este proceso, responsable del surgimiento dentro del sistema económico de los flujos real y nominal. Sin embargo, también interesa señalar cómo transitan y ulteriormente se encuentran el flujo nominal, una vez distribuidos los ingresos, y el flujo real, una vez clausurado el ciclo productivo.

Se trata, aquí, de seguir el curso de tales flujos hasta su utilización final, atendiendo a necesidades y decisiones humanas. Para este efecto, dividiremos la exposición en dos renglones: uno que trata del destino de los ingresos, bienes y servicios, para la satisfacción de las necesidades de consumo; otro que enfoca el monto de ingresos y productos que sirven a otros propósitos.

a] Una vez distribuido el ingreso bajo la forma de salarios, sueldos, intereses, ganancias, etc., quedan definidos los recursos con que pueden contar las personas para satisfacer sus deseos y necesidades. Los individuos en posesión de tales ingresos (expresados bajo diferentes formas: en moneda corriente, depósitos bancarios, etc.) se dirigen, pues, al *mercado de bienes y servicios de consumo*. En él encuentran una serie de productos que las unidades productoras ofrecen, a determinados pre-

cios.[5] De acuerdo con sus posibilidades económicas, dictadas por la confrontación entre sus ingresos y los precios vigentes, adquieren diferentes bienes y servicios. Empiezan naturalmente por atender ciertos renglones de indiscutible prioridad, como alimentación, vestido, habitación. De acuerdo con el monto de recursos adquiridos, algunos consumidores (en número decreciente) pueden satisfacer sus deseos mediante la compra de refrigeradores, automóviles, boletos para espectáculos de arte, etc., hasta que, en ciertos casos, alcanzan niveles altamente onerosos de consumo.

Las compras efectuadas, de cualquier mercancía o servicio particular, implican un gasto determinado por la cantidad adquirida del producto y por su precio respectivo en el mercado.

$$d_i = c_i \cdot p_i$$



Los artículos que directamente satisfacen los deseos y necesidades económicas del gran conjunto de la colectividad, o sea, su demanda final de *bienes y servicios de consumo*, determinan el llamado *consumo* ($C = \Sigma p_i c_i$).

La corriente de artículos de consumo que emana del aparato productivo —la oferta de bienes y servicios de consumo— refleja, en mayor o menor grado, los requisitos de la demanda que establece el mercado. El tratamiento de tal cuestión exige considerar un "modelo abierto", donde el ajuste de la oferta y la demanda se dé indirectamente con arreglo a los cambios externos. El tema será, pues, retomado posteriormente.

b] No todos los ingresos generados en el proceso productivo se destinan a la satisfacción de necesidades inmediatas. La porción de los ingresos no utilizados para la adquisición de bienes de consumo constituye, por definición, el monto de "*ahorro*" (S) del sistema económico en el período considerado.

El "ahorro" de un sistema económico, del tipo hasta aquí descrito, tiene como principales componentes:

a] Los ingresos percibidos por las personas y no destinados al consumo. Tales reservas facultan al individuo para la ad-

[5] El análisis de la formación de precios, parte fundamental de la teoría económica "académica", estudia las formas de comportamiento de las empresas y los consumidores sometidos a determinadas condiciones de mercado, tema que escapa a nuestros propósitos.

quisición de títulos de propiedad y crédito (los cuales le proporcionan, en períodos subsecuentes, corrientes adicionales de rendimiento).[6]

b] Una suma de recursos financieros retenidos por las empresas (no distribuidos a propietarios, accionistas, etc.), con un doble destino: mantener o ampliar sus instalaciones. En efecto, para la conservación de su capacidad productiva, las empresas se ven obligadas a constituir fondos (reservas de depreciación) que les permitan hacer frente al deterioro de sus equipos; además, innumerables empresas reservan una parte de sus ganancias para financiar la expansión de sus actividades. Estos dos renglones suman, pues, el total de ahorro realizado por las unidades productoras.[7]

Paralelamente a la formación del ahorro a través del flujo nominal, el aparato productivo crea ciertos bienes y servicios no directamente absorbidos por el consumo, y que deben integrarse así en las actividades productivas futuras. Las empresas absorben directamente una determinada porción de estos bienes y servicios de capital, a partir del empleo de sus propios ahorros. Los ahorros de los individuos, sin embargo, deben pasar por instituciones financieras (bancos de inversiones, sociedades de crédito, etc.) para que, finalmente, se destinen a financiar la adquisición de bienes de capital. Así, el ahorro de los individuos llega a las empresas a través de los *intermediarios financieros*. Éstos tienen, entonces, la función de trasmitir a los organizadores de la producción, decididos a invertir, el flujo de ahorro generado por los numerosos ahorradores individuales, dispersos en el sistema económico. Naturalmente, los intermediarios financieros también colaboran a la canalización del ahorro de las empresas, cuando éstas no lo aplican directamente.

[6] En países subdesarrollados, como ya fue señalado, una parte importante de la vida económica se sustrae al mercado. En ese caso, se caracteriza un tipo especial de "ahorro" realizado por los individuos (principalmente en las zonas agrarias), no por limitación de sus gastos de consumo, sino, directamente, sustrayendo horas de trabajo usualmente dedicadas a la producción de bienes de consumo, en favor de otras tareas destinadas a mantener o incrementar, en períodos subsecuentes, la eficiencia de su trabajo.

[7] Debemos señalar que, al presentar como entidades generadoras de ahorro sólo a los individuos o familias y a las empresas, fuimos fieles a las premisas de nuestra exposición, pero dejamos del lado una de las más vigorosas fuentes de ahorro en el mundo real: el sector público.

El conjunto de bienes y servicios de capital, generados en un período determinado, tienen dos posibles destinos: una fracción se utiliza en la sustitución de equipos y piezas deterioradas en el proceso productivo, constituye la *inversión de reposición*; la fracción complementaria se emplea en la realización de nuevas promociones, se trata de la *inversión líquida* de la sociedad. Ambas fracciones componen, a su vez, la *inversión bruta* (I).[8]

Mientras que los bienes de consumo pronto desaparecen, los bienes de capital tienen por destino el proceso de inversión que los integra, transformados en factor capital, en la constelación de factores del sistema. Al crecer la reserva del capital, se incrementa la capacidad de producción de la economía, lo que acarrea el aumento del producto y del ingreso (y, en consecuencia, del consumo y de la propia formación del capital). La expansión del aparato productivo no se reduce a la mera dilatación del caudal preexistente: la asimilación de capital tiende a alterar la conformación sectorial, a introducir nuevos procesos productivos, etc. La formación de capital es, pues, un fenómeno decisivo en el crecimiento y transformación gradual del sistema.



De lo expuesto hasta aquí podemos extraer las siguientes relaciones fundamentales para la comprensión del funcionamiento de un sistema económico:

a] El ingreso generado en un período dado puede utilizarse para consumo inmediato o preservarse para otras aplicaciones.

$$Y = C + S$$

b] El producto satisface el consumo de la comunidad y alimenta la reposición y expansión de la reserva de capital.

$$P = C + I$$

[8] Habría que mencionar, además, que las unidades productoras conservan, necesariamente, reservas de sus productos, así como de sus insumos: una ampliación del volumen de reservas en poder de las unidades productoras, convencionalmente, se considera como inversión; por el contrario, una reducción de existencias se toma como "desinversión". Estos conceptos se combinan para determinar la "variación líquida de reservas", que debe ser tomada en cuenta en la determinación del monto global de inversiones registradas en la economía.



Estas relaciones constituyen el punto de partida para algunos capítulos de la ciencia económica contemporánea.

GRÁFICA II. EL SISTEMA ECONÓMICO

Visión global e integral del funcionamiento del sistema, destacando aspectos de la producción y destino de los flujos de producto e ingreso. Las principales limitaciones significativas son: no se distinguen las características específicas del sector público; y no se consideran las implicaciones de los cambios internacionales.

Se inicia arriba a la izquierda, donde se presenta la constelación de factores. Estos factores son combinados en unidades productoras, que se distribuyen en los sectores primario, secundario y terciario.

A continuación se encuentra una gráfica del proceso presentado en el texto y que indica, esquemáticamente: la interdependencia de los sectores del aparato productivo (campo A); el destino final de los bienes engendrados en el sistema (campo B); y la composición del ingreso generado (campo C). La referida gráfica sufrió ligeras alteraciones para que pudiera ser insertada en esta representación panorámica del sistema.

En el área C de la gráfica, más precisamente en el renglón del ingreso bruto, se inicia el flujo nominal. Esta corriente de ingresos se subdivide en: "Demanda de bienes y servicios de consumo" y "ahorro" (S).

La "demanda de bienes y servicios de consumo" expresa la necesidad de alimentos, ropa, habitación, etc. La adquisición de cualesquiera de estos productos se da mediante un gasto (g), cuyo monto es siempre igual al de la cantidad de productos adquirida por su precio de venta (p c).

El total de gastos en bienes y servicios de consumo define la categoría "consumo", indicada por la fórmula:

$$C = \Sigma p_i \cdot c_i$$

El ahorro es la fracción complementaria del flujo de ingresos, o sea, el monto de ingresos no empleado en la adquisición de artículos de consumo. El flujo de ahorros prosigue su trayecto hasta ser, a su vez, dividido en dos corrientes:

a] Una va directamente a los organizadores de la producción (es el ahorro realizado por las empresas y destinado a inversiones propias);

b] Otra es dirigida al mercado financiero y después llega también a los organizadores de la producción (es el ahorro creado por personas físicas y trasmitido, por bancos y otras instituciones, a los empresarios deseosos de invertir).

El ahorro, ya enteramente bajo control de los organizadores de la producción, llega al mercado de bienes de capital, donde se aplica a la adquisición de equipos, etc., destinados a la reposición del capital (inversión de reposición) o a la formación de nuevo capital (inversión líquida).



EL SISTEMA

TR

C

NC

RN

K

ORGANIZADORES DE LA PRODUC.

UNIDADES PRODUCTORAS

SAL.

PRIM.

SEC.

TERC.

TOT.

ING.

ING.

V. A.

RES. de

ING. BR

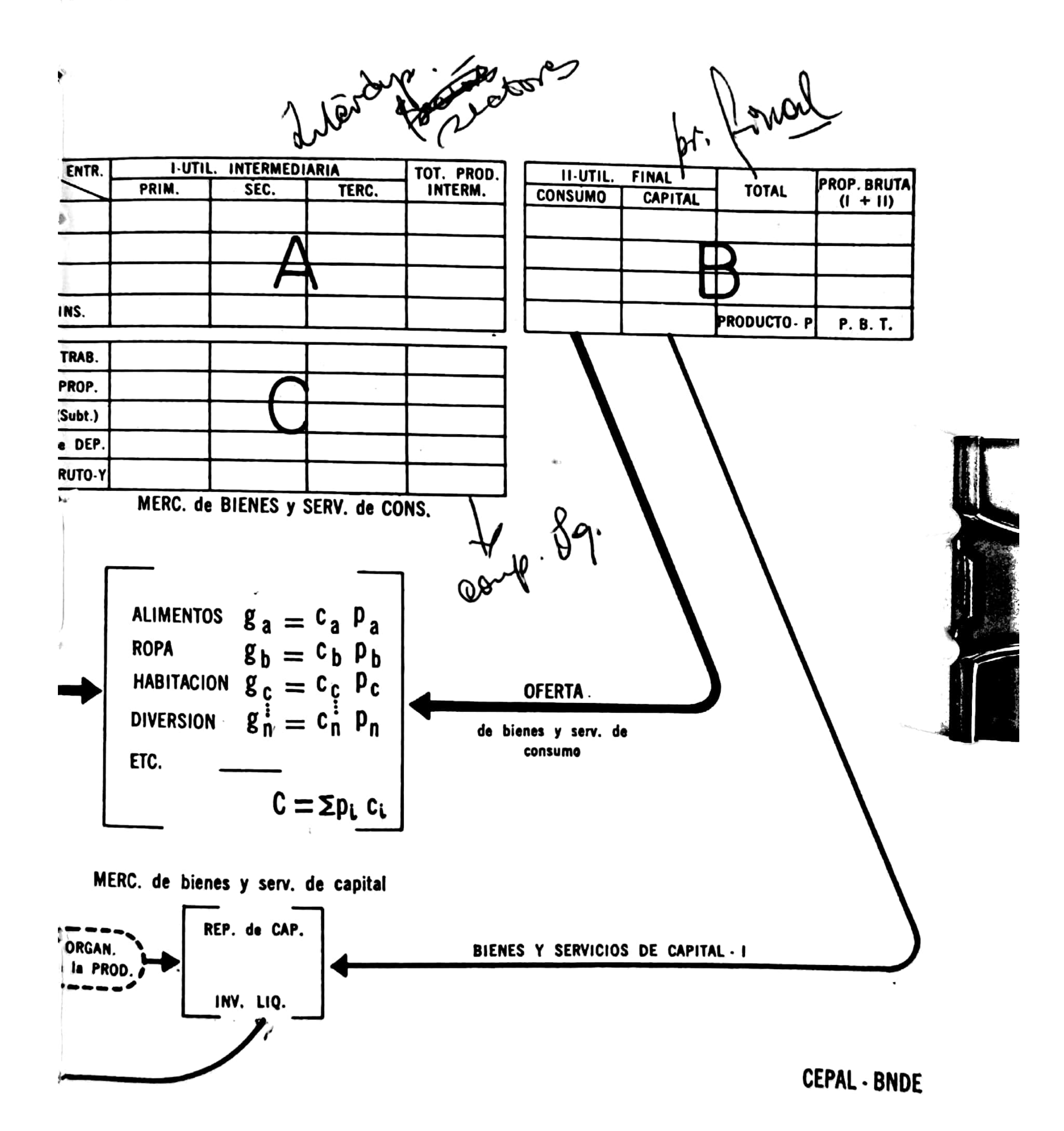
DEMANDA

de bienes y serv. de consumo

AHORROS-S

MERC. FINANC.

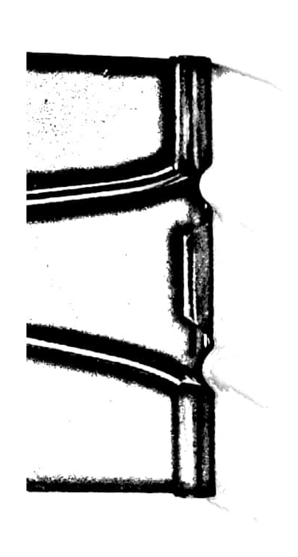
ECONOMICO



CEPAL - BNDE

Encarando la producción con una perspectiva "real", vemos que el flujo de bienes y servicios engendrado por el aparato productivo, en un período determinado, se compone de dos corrientes que constituyen la oferta de bienes y servicios de consumo y de capital, respectivamente.

La oferta de bienes y servicios de consumo se confronta con la respectiva demanda en el mercado de bienes y servicio de consumo. Por otro lado, los bienes y servicios de capital propician la renovación de los deteriorados equipos, instrumentos de trabajo, etc., así como el incremento de la inversión líquida de la comunidad. Este monto de inversión irá a sumarse a la reserva de factor capital que, junto con los recursos naturales y la población activa, forma parte de la constelación de factores, concepto del cual partimos en el presente capítulo.



CAPÍTULO III

LA CIRCULACIÓN EN EL SISTEMA ECONÓMICO

INTRODUCCIÓN: ESQUEMA CIRCULATORIO

En la unidad anterior fueron destacados los fenómenos de la generación y destino de los flujos real y nominal. En el capítulo que aquí se inicia se hace abstracción de los aspectos peculiares a la producción, mediante la cual son generados los flujos real y nominal. Por otro lado, se supera la noción de que los flujos, que se inician en el aparato productivo, se destinan a los mercados, donde se encuentran y es atendida la demanda final de la colectividad. Tal superación se da a través de la generalización del fenómeno de la circulación económica. Los flujos ganan entonces continuidad y se integran orgánicamente en el funcionamiento continuo del sistema. Para destacar la integración del sistema económico, que depende en último análisis de la búsqueda de sustancia económica, echamos mano de una nueva disposición de sus partes fundamentales.

Ya que la razón de ser de este nuevo modelo es mostrar el permanente tránsito y renovación de las corrientes económicas, evitaremos considerar cualquier aspecto ligado a la expansión o desarrollo del sistema. Para ello eliminamos la existencia de la inversión líquida, con lo cual se infiere que la producción de bienes de capital tiende solamente a la reposición, lo que nos permite tratarla como un tipo especial de insumos. Mantendremos, además, las hipótesis simplificadoras con las que hasta el presente trabajamos: se trata de un sistema "cerrado" (sin relaciones con el exterior); y no se observa la existencia de una esfera de actividades públicas.[1]

El funcionamiento de una economía moderna se basa en la división del trabajo entre hombres cuyos esfuerzos productivos

[1] Tampoco consideramos las transacciones operadas sobre las tierras y capitales en el sistema, en virtud de que nuestras atenciones están vueltas al funcionamiento del sistema, no existiendo interés para el comportamiento de los agentes económicos (empresas e individuos).

deben culminar en la satisfacción de necesidades y deseos económicos. La circulación de bienes y servicios se presta, precisamente, al fraccionamiento de las actividades productivas y a la superación de la distancia existente entre el trabajo y la satisfacción final de los consumidores.

Las materias primas, artículos semiacabados, productos finales, etc., que recorren continuamente el sistema, constituyen una corriente de bienes a la cual cabe la denominación de *flujo real*. Como las transferencias de propiedad ocurridas en la circulación de bienes son acompañadas mediata o inmediatamente también por una contrapartida financiera, se verifica, desde luego, la existencia de una corriente nominal, que se desarrolla gráficamente en sentido inverso al del flujo real.

Además de las numerosas transacciones comerciales de compraventa de bienes y servicios, ocurren en la economía transacciones de otra naturaleza que podemos abarcar bajo la denominación de contratación de factores. Tales operaciones fijan las remuneraciones de las empresas a los hombres que emplean, así como a los propietarios del capital y de los recursos naturales que utilicen. La contratación es, entonces, el marco en el que se definen las corrientes de sueldos, intereses, rentas, etc., grandes renglones que componen el ingreso generado en una economía.

Si abarcáramos en un sólo flujo los pagos de todo orden ligados a la utilización de factores —genéricamente los ingresos de la propiedad y el trabajo— y si, además, agregáramos a la misma corriente los pagos de toda especie ocasionados por la compraventa de bienes y servicios, como resultado tendremos el flujo nominal a través de sus constituyentes básicos: ingresos y gastos.[2]

Conceptuados así los flujos, podemos situarlos en el sistema, cuyas simplificaciones fueron arriba apuntadas, de la siguiente manera:

a] El flujo nominal es generado, en cada período, por los pagos a los propietarios de capital, recursos naturales y trabajo;

b] Una vez que los propietarios de factores perciben los

[2] Entre los fenómenos nominales, anotamos solamente los de carácter comercial y la contratación de factores. Las transacciones financieras *strictu sensu* serán tratadas separadamente, en el capítulo VI.

ingresos, éstos se convierten en poder adquisitivo, dirigido al mercado, en busca de bienes y servicios de consumo:

c] Al ser adquiridos los bienes finales de consumo, vuelve el flujo nominal al seno del aparato productivo, clausurándose el ciclo.

Al reintegrarse al aparato productivo, naturalmente continúa el flujo nominal su movimiento, filtrándose por las diversas unidades productoras, llevado por las transacciones intersectoriales de insumos y bienes de capital. Por otro lado, la contratación de factores por nuevos períodos productivos acarrea la paulatina devolución del flujo nominal a los propietarios de factores, etcétera.

En cuanto al "flujo real", que nace en el seno del aparato productivo con el tránsito entre las empresas de materias primas, productos semiacabados, etc., termina por constituirse en el caudal de bienes y servicios que saliendo del aparato productivo, a través del mercado, llega al público consumidor.

La circulación vista globalmente presenta, pues, dos polos:[3]

a] Las empresas, que pueden ser integradas en una gigantesca unidad productora: el aparato productivo (tal simplificación nos permite hacer abstracción, por ahora, de las relaciones entre empresas):

b] Las unidades familiares, que responden por la propiedad de los factores y por el consumo de los bienes acabados.

Ambos polos presentan dos facetas. El aparato productivo, por un lado, es responsable de la producción y oferta de servicios y bienes de consumo; por otro, emplea los factores que demandan sus funciones de producción. Las unidades familiares adquieren productos acabados y contratan, con los organizadores de la producción, el empleo de los factores trabajo, tierra y capital (ofrecen sus fuerzas de trabajo o el uso de sus propiedades).

Intencionalmente hemos acentuado la simetría del proceso circulatorio en que se generan y gastan los ingresos, como condición para que una vez más se inicie el ciclo. Esta simetría nos sirve para contrastar dos piezas fundamentales en el esquema

[3] Que pueden ser considerados ambos origen o fin del circuito nominal. Si situáramos, entretanto, el inicio del ciclo en el gasto de los consumidores, estaríamos sugiriendo una imagen obsoleta del funcionamiento de la economía. En otras palabras, estaríamos refiriéndonos a la imagen consagrada en el mercado de competencia y de la supuesta "soberanía del consumidor".

circulatorio: el mercado de bienes y servicios de consumo y el llamado mercado de servicios de factores. El primero, ya presentado anteriormente, es el sumidero del poder adquisitivo de la familia: en él se enfrentan a quienes ofrecen bienes y servicios. El segundo constituye una abstracción destinada a reunir en un concepto todos los fenómenos de la contratación de factores.

En el mercado de bienes y servicios de consumo se efectúan las transacciones que bombean hacia el aparato productivo el ingreso de la comunidad, que se presenta ahí bajo la forma de gasto líquido. Este mismo ingreso se formará en virtud de que el aparato productivo adquiere el derecho de uso sobre los llamados "servicios" del trabajo y de los factores capital y recursos naturales. El exceso del ingreso del aparato productivo, proveniente del mercado de artículos de consumo sobre el monto de rendimientos contractuales, define un tipo de ingreso residual: la ganancia. Incluida la ganancia, el monto global de ingresos dirigidos a los responsables y propietarios de todos los factores —ingreso al costo de los factores— se iguala al gasto total ocurrido en el mercado de bienes y servicios de consumo —gasto líquido de la comunidad.

CONDICIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

Pasamos, ahora, al examen del interrelacionamiento de las cuatro piezas claves del anterior esquema circulatorio. Particularmente, al análisis de los "polos" —"aparato productivo" y "familias"—, indicando cómo sus rasgos más característicos, institucionales y tecnológicos, se encuentran reflejados en los fenómenos del mercado. Al señalar la proyección de la constitución interna de los polos sobre los fenómenos de mercado, marchamos hacia una visión estructuralista de la economía circulatoria.

Las familias ejercen simultáneamente los papeles de *consumidores* y *propietarios* de las factores trabajo, tierra y capital. Sin embargo, como propietarios de factores (incluso del "factor" trabajo), los hombres logran los ingresos que les facultan a adquirir en el mercado los productos que les interesan. Por consiguiente, la capacidad efectiva de consumo está basada en

la posesión de factores.[4] Así, si quisiéramos estudiar la composición del consumo, la "demanda" de bienes finales en el mercado, debemos atender, primeramente, a las raíces del "poder de compra" que ahí se manifiesta. Este análisis revela la existencia de cierta relación entre el consumo de ciertos grupos de bienes y la propiedad de ciertos factores (tanto cuantitativa como cualitativamente).

Si distribuyéramos los miembros de una colectividad en "clases" de ingreso —viculado a la propiedad de determinados factores— y confrontáramos este ordenamiento con una división de los bienes de consumo, hecha, *grosso modo*, según las "necesidades" que satisfacen y el precio de mercado, la correspondencia señalada es patente. Así, la "clase de bajos ingresos", que comprende la casi totalidad de los trabajadores no calificados, posee reducida cantidad de tierra y exigua fracción de la reserva de capital; la "clase media", que está preponderantemente constituida por individuos habilitados para el trabajo calificado, detenta un apreciable volumen de recursos naturales y de capital; a la "clase de altos ingresos" pertenece la mayoría de los bienes de capital y de los vastos dominios territoriales. Por otro lado, consideremos que el conjunto de productos consumidos por una colectividad puede ser clasificado en bienes de "primera necesidad", los cuales contrastan frecuentemente con los "bienes de lujo", quedando entre estos dos extremos los "bienes intermedios". Finalmente, la referida correlación es plenamente comprobable si agregamos que:

a] el consumo de la clase de bajos ingresos se reduce a los productos de primera necesidad;

b] los individuos de ingresos medios, aunque consumidores de parte considerable de los artículos de primera necesidad, así como de artículos de lujo, se caracterizan, naturalmente, por el consumo de bienes de tipo medio;

c] los artículos de lujo encuentran su gran mercado en la clase de altos ingresos.

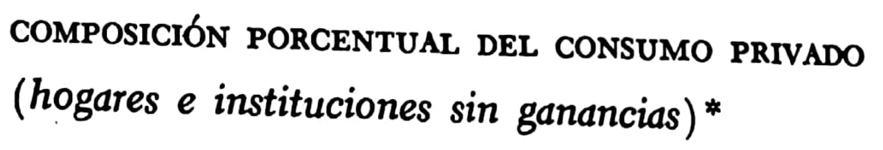
[4] Dejamos aparte la actuación de institutos de seguridad social y demás organismos generalmente situados en la órbita estatal, capaces de suavizar la estrecha interdependencia entre propiedad de factores de todo orden y nivel de ingreso. Nótese que esto no nos distancia excesivamente de la realidad de nuestros países, en los que la redistribución de ingresos a través de estas instituciones no alcanza mayores proporciones.

Concluyendo, conviene acentuar que la asociación presentada entre la distribución de la propiedad de los factores y la composición del consumo —a través del concepto-puente de clases de ingresos— indica claramente que las "preferencias" expresadas por los consumidores en el mercado reflejan, básicamente, los datos estructurales: distribución por nivel de calificación de la población económicamente activa y estructura de propiedad de los factores capital y recursos naturales.

Dejando el desarrollo de los temas sobre distribución de la propiedad de los factores y de los ingresos para el capítulo que analiza el fenómeno general de la repartición, atenderemos ahora la composición del consumo final del sistema.

Primero, hay que destacar un principio de validez universal: cuanto más elevado sea el nivel de ingreso medio de una nación o clase social, más diversificado será su consumo (esto es evidente, ya que cubiertas las necesidades primarias, las demás "necesidades" o deseos económicos no alcanzan, en promedio, un gran peso relativo en la composición del consumo, que tiende pues a multiplicarse en nuevos bienes y servicios). Tal afirmación se ilustra de la manera más elocuente con el confrontamiento de datos referentes a Ecuador y a Estados Unidos.





COMPOSICIÓN PORCENTUAL DEL CONSUMO PRIVADO

(*hogares e instituciones sin ganancias*) *

	Ecuador (1959)	Estados Unidos (1959)
Alimento y bebidas	51.2	27.8
Ropa y objetos personales	14.1	10.6
Rentas y agua	9.6	11.2
Salud, otros cuidados personales	5.3	6.1
Otros	19.8	44.3

* *Yearbook of National Accounts Statistics, 1963.*

Se ve, pues, que después de satisfacer (aunque en forma desigual) las necesidades básicas de sus ciudadanos, la sociedad norteamericana todavía tiene casi la mitad de su capacidad productiva disponible para atender otras aspiraciones: para la ob-

tención de una variedad infinita de otros artículos capaces de satisfacer las "necesidades" engendradas por la propia riqueza. La economía ecuatoriana contrasta con la norteamericana. Los gastos de consumo de su población exceden la atención de las necesidades vitales en apenas 20 por ciento.

Quedó dicho que, tanto en el caso de naciones como en el de capas sociales, la diversificación del consumo acompaña al nivel de ingreso. Así, si estudiáramos la composición del consumo de diversos grupos de ingreso, veríamos reproducirse el fenómeno de la creciente variedad del consumo en el interior mismo de las economías norteamericana y ecuatoriana. Particularmente en el caso de esta última nación, veríamos que el renglón "otros" correspondería casi exclusivamente a gastos de individuos de la clase de altos ingresos.

El criterio de la distribución porcentual de los gastos de consumo preside las investigaciones sobre "presupuestos familiares". En ese dominio, se observan algunas tendencias —llamadas "leyes" de evolución del consumo— que nos revelan cómo, en la medida en que se altera el nivel de ingreso, se transforma la composición del consumo. Este tipo de análisis reviste gran significado, si se admite que los grupos familiares, al incrementar sus ingresos, reproducen la estructura de gastos establecida por las familias de nivel de ingresos (anteriormente) superior. Tal tema se sitúa, sin embargo, en el ámbito de la teoría del crecimiento y de la programación de consumo.

La demanda de los diferentes bienes tiene como contrapartida las respectivas ofertas que se originan en el aparato productivo. Éste presenta una estructura compleja, y tiene sólo una de sus caras orientadas a suplir el mercado al que concurren los consumidores. Se trata del conjunto de empresas que producen bienes y servicios de consumo. Las transformaciones ahí operadas son las finales, y las materias primas, los productos semiacabados, etc., que abastecen al conjunto de empresas provienen de "mercados intermediarios". En efecto, las transacciones efectuadas con insumos y equipos indican la existencia de mercados comprendidos en el propio seno del aparato productivo. Podríamos sistematizarlos, mediante una nueva presentación de la estructura del aparato productivo, que comprendería:

a] El ya aludido sector productor de bienes y servicios de

consumo, que establece el contacto entre el aparato y la masa de consumidores;

b] El sector productor de insumos, que los proporciona a todos los demás;

c] El sector responsable por la producción de bienes de capital.

Evidentemente, los dos últimos sectores abastecen, cada uno, a todos los demás (y a sí mismos). Las relaciones de intercambio así establecidas definen la existencia de "mercados de insumos" y "mercados de equipos". Las innumerables transacciones intermediarias, dictadas por las necesidades de insumos y bienes de capital, explican el paso de una parte de los ingresos provenientes del mercado de bienes y servicios finales a la retaguardia del aparato productivo.



Las unidades productoras atribuyen, pues, dos destinos al ingreso que les llega, y que directa o indirectamente proviene de los gastos de consumo de la comunidad. Aplican una parte a su propio abastecimiento de insumos y al mantenimiento de su equipo y, paralelamente, distribuyen ingresos (correspondientes al "valor agregado" generado por ellas) entre los responsables de los factores trabajo, capital y recursos naturales empleados. Mientras este último tipo de pago permite que el aparato productivo se incorpore al ingreso de la comunidad, el primero es responsable del surgimiento de una circulación secundaria en el seno mismo del polo productivo. En la circulación interna del aparato productivo conviene aun distinguir dos circuitos. El primero se resume en la marcha del flujo nominal que, proveniente del mercado final, sigue las cadenas productivas, financiando en cada etapa la adquisición de los ingredientes que alimentan los procesos productivos corrientes (insumos de todo orden). En sentido contrario, evidentemente, avanza el flujo real, que consta de artículos progresivamente elaborados. Finalmente, el otro circuito se relaciona con la salida de equipos del sector correspondiente, teniendo por contrapartida el respectivo financiamiento.[5]

La contratación de factores y la formación de ingresos residuales (ganancias) se sitúa en el origen de los flujos de ingresos

[5] Difieren en gran medida el significado e implicaciones del financiamento de la producción corriente y de la adquisición de equipos. Tal tema será objeto del capítulo dedicado a los fenómenos monetarios y financieros.

que salen del aparato productivo. Éste necesita los factores que dependen de las funciones de producción adaptadas a las empresas que los constituyen (y el coeficiente de aprovechamiento de su capacidad instalada). Tales elementos definen, pues, la composición y la escala de la "demanda" global de factores.

A los requisitos factoriales del sistema total se contrapone el dato eminentemente estructural, la "constelación de factores". Mientras la demanda de factores refleja, básicamente, la fisonomía tecnológica de su estructura productiva (la cual, a su vez, es consecuencia del grado de desarrollo alcanzado), la disponibilidad global de factores se vincula a datos histórico-geográficos. Así, pues, de ambos lados las fuerzas que llegan al mercado de servicios de factores se ligan a la configuración última del sistema.[6]

MERCADOS Y PRECIOS

La demanda dirigida a los mercados se expresa a través de las cantidades monetarias entregadas a cambio de bienes y servicios. La relación que determina la cantidad de unidades monetarias que se debe entregar para la obtención de una unidad de determinado producto se denomina *precio*. Vistos bajo el prisma del análisis circulatorio, los precios son, pues, coeficientes individuales de conversión de un flujo nominal, genérico, a otro "real", específico.

A los precios cabe, justamente, hacer compatibles las corrientes reales y nominales (de oferta y demanda), referentes a cada artículo traído al mercado. Un sistema económico que pretendiera controlar los precios tendría que racionar la entrega de todos los productos (exceptuándose los que fueran generados en tal cantidad, que se transformasen en bienes "libres") a la comunidad, a través de un complejo sistema de cuotas. Vistos bajo este prisma, los precios cumplen, pues, una función

[6] Avanzando un paso más en el tipo de análisis desarrollado en este tema, podríamos recordar que el dato institucional estructura de propiedades, cuyos reflejos ya presenciamos en el mercado de bienes de consumo, afecta también a la oferta de trabajo en el mercado de servicios de factores. En efecto, un alto grado de concentración de la propiedad, por ejemplo, al provocar enormes disparidades de niveles de ingreso, repercute necesariamente sobre los patrones de cultura y salud —y, por consiguiente, de calificación y habilitación para el trabajo— de las capas sociales desfavorecidas.

de cotización, de adecuación de lo ofrecido a lo pedido. Esta cotización de lo producido a lo "demandado", cuando el sistema de precios lo promueve, no considera el grado en que se manifiestan las necesidades o deseos humanos; se enfrentan la búsqueda de ganancias por parte de los empresarios y el poder económico de los solicitantes.

Sin pretender delinear o sugerir siquiera una teoría explicativa de su determinación, debemos, por lo menos, indicar lo que está, de manera más evidente, "por detrás" de los precios de mercado.[7]

En una primera aproximación, el elemento que se relaciona en forma clara con la escala de precios del mercado es la escala de los "costos unitarios" de producción.

Para alcanzar este último concepto convengamos primero que el "costo global" de una empresa, durante un período determinado, resulta de la totalidad de gastos efectuados, sea por la adquisición de insumos, sea por la contratación corriente de factores productivos. Pues bien, el *costo unitario* o "medio" de obtención de un bien o servicio será determinado por la división del costo global entre el número de unidades producidas.



Basada en la hipótesis de la competencia perfecta de las unidades productoras entre sí, la teorización suponía, hasta hace pocas décadas, que al par de las perturbaciones superables en cortos períodos, los precios de mercado "tendían" a coincidir con los costos unitarios de producción. Posteriormente, un mayor grado de realismo fue introducido en la llamada teoría de los precios, que pasó a admitir la existencia de diferentes formas y grados de "imperfección" en el régimen de competencia. Hoy se admite regularmente que la distancia conservada entre el precio de venta y el costo unitario depende del poder económico de la empresa productora, capaz, en mayor o menor grado, de imponer condiciones a su mercado consumidor, a los factores contratados, de excluir competidores, etc. Naturalmente, al par de las ganancias provenientes del relativo control de las condiciones de mercado, subsisten situaciones en las que se manifiestan ganancias extraordinarias, resultantes de "pertur-

[7] El proceso de determinación de precios, bajo diversas condiciones de mercado, es el tema central de innúmeras obras académicas. Tales preocupaciones están fuera, sin embargo, del ámbito y la metodología de este trabajo.

baciones" ocurridas, sea en las condiciones de oferta,[8] sea en las de demanda. En este caso, la diferencia verificada entre los precios de venta y los costos de producción no puede mantenerse y varios ajustes subsecuentes (retorno a la "normalidad" por parte de la demanda y adaptación a las nuevas condiciones por parte de la oferta) tienden a reducirla, aproximándola a los patrones vigentes en la economía.[9]

Sabemos que las unidades productoras no solamente se alimentan de insumos y reponen el capital depreciado, sino que además contratan factores. Esta última operación corresponde, en último análisis, a la adquisición de los "servicios" —o del derecho de uso— de los factores capital, recursos naturales y trabajo. Concluimos, pues, que salarios, intereses, rentas, etc., se asemejan a los "precios" que las empresas pagan a los responsables de los factores. La oferta y la demanda de factores son, a veces, esquematizadas y presentadas como determinantes de las tasas de remuneración de los factores. Se trata de un estéril esfuerzo de simplificación de fenómenos extremadamente complejos. En la vida real, las tasas de remuneración de factores resultan de la presión de fuerzas y elementos que sobrepasan el universo económico *estrictu sensu* (tales como legislación social, actuación de los sindicatos, decisiones sobre el salario mínimo, política monetaria, fiscal, etcétera).

Los agentes económicos de los dos polos son capaces, por sus resoluciones, de alterar la marcha y la composición de los flujos. Así, los organizadores de la producción pueden decidir abandonar un tipo de producto por otro, transformar sus funciones de producción, etc. Por otro lado, las familias, sujetas a influencias de varias fuerzas y dado su nivel de ingreso, pueden abandonar, por ejemplo, el consumo de determinado bien, transfiriendo su poder adquisitivo hacia otro, nuevo, de mayores atributos, etcétera.

[8] Por ejemplo, una caída en la cosecha de ciertos productos, debida a las intemperies, hace que los productos de las zonas no afectadas puedan obtener elevadas ganancias a través de alza de los precios y costos inalterados.

[9] No solamente el poder monopolista, con sus diferentes gradaciones, es objeto de análisis en los estudios contemporáneos de la formación de los precios, sino también las implicaciones de ciertos instrumentos de política económica, del poder de los sindicatos, etc. Se concluye, con base en tales informaciones, que una teoría actualizada no puede constituirse en mero ejercicio de manipulación de los postulados de la libre competencia, de los conceptos de plazo corto, medio y largo, etcétera.

Precisamente uno de los capítulos en que la teoría económica establecida antes de la primera guerra mundial más se diferencia de las posiciones que se van consolidando en la actualidad, es el que se refiere a la interacción empresas-precios-consumidores. Antes se pensaba que los deseos de los consumidores eran libremente expresados en el mercado, y que indicaban al aparato productivo qué y cuánto producir. Las preferencias de los consumidores, al transferirse de ciertos productos a otros, generarían bajas y altas de precios que inducirían el desinterés por determinadas ramas productivas y la expansión de las actividades recién favorecidas por el deseo soberano de los consumidores (el elemento a través del cual las alteraciones de precios sensibilizan a los productores es, naturalmente, la tasa de ganancia).



Según ese orden de ideas, el mercado, en el que se mueven los precios indicando las oportunidades más lucrativas, actúa, pues, como un sistema que emite señales a un aparato productivo sumiso y flexible. Los productores, muchos y de pequeña capacidad, disciplinados por el régimen de competencia, no imponen nada a los mercados. Por lo contrario, obedientes a los deseos de la comunidad, emplean sus recursos donde son más solicitados, habiendo pues, a primera vista, por lo menos un sistema ideal de consignación de recursos: "el mecanismo de precios relativos".

En la actualidad, prosigue el mecanismo de precios como último orientador de las decisiones tomadas por el sector privado. Cada productor se encuentra, como antes, envuelto en un círculo de precios (incluyendo los de sus insumos, las tasas de remuneración de los factores, los precios de artículos que sustituyen o complementan los que él mismo produce, etc.) y atento a sus alteraciones relativas.[10] Sólo que ya no se trata de pequeños e innumerables productores, disputando rebanadas de un mismo mercado. En muchas áreas surgieron gigantes económicos que controlan tanto la producción como los precios, y hasta la demanda, a través de la propaganda. Por consiguiente, al contrario de someterse a los deseos de la comunidad,

[10] Nótese que solamente las alteraciones relativas de precios afectan al interés de los agentes económicos, ya que una modificación paralela de todos los precios, tasas, etc. —si es posible—, no toca los planes de las empresas (y de los consumidores) por no encarecer o abaratar particularmente cualquier bien o servicio.

traducido por alteraciones de precios, los deciden ellos mismos, y cuando es necesario forjan los deseos de los consumidores. Por otro lado, se sostuvo, en las esferas productivas, la presencia del Estado que, movido por otros propósitos distintos a la ganancia, acciona sus recursos con cierta independencia frente a los movimientos de precios.

Así, actualmente, la relación de dependencia entre el flujo de demanda y su contrapartida, el flujo real, proveniente del aparato productivo, se invirtió y, en cierta medida, se indeterminó. Las decisiones ya no son tomadas en el seno de las familias, que orientan la máquina productiva del sistema. Los precios y sus alteraciones pasaron a depender, en muchos casos, del arbitrio de las macrounidades productoras. En suma, se observa una gran pérdida de terreno del sistema de precios como *orientador* de las actividades económicas; se mantiene, sin embargo, intacto su papel fundamental de *mecanismo de ajuste* entre lo producido y lo solicitado. A medida que la primera tendencia se consolida, el funcionamiento de la economía pierde el automatismo que la caracterizó, sustituido por un juego de presiones y acuerdos típicos de la vida económica actual.

GRÁFICA III. ESQUEMA CIRCULATORIO I

La circulación, según el modelo propuesto en el presente capítulo, presenta dos polos: el aparato productivo y las familias.

El aparato productivo, por un lado, es el responsable de la generación del flujo real (compuesto de los bienes y servicios a. . .j. . .n), y, por otro, da origen al flujo nominal al contratar el empleo de hombres y la utilización de capitales y tierras. Los "servicios" de los factores productivos tienen por contrapartida los intereses (i), rentas (r), salarios de personal calificado (S_1) y no calificado (S_2) —establecidos en el "mercado de servicios de factores"— que van a dar a los propietarios de factores. Éstos, a título de consumidores se dirigen al mercado en busca de los bienes y servicios de consumo a. . .j. . .n. Al adquirir los artículos que integran el flujo real por los precios $p_a \ldots p_j \ldots p_n$, los consumidores devuelven al aparato productivo el flujo nominal que les llegó, a título de propietarios de factores. El flujo nominal, una vez reintroducido en el aparato productivo, circula entre empresas, en virtud de sus transacciones con insumos y bienes de capital.

GRÁFICA IV. ESQUEMA CIRCULATORIO II

Reproduce la estructura del esquema precedente, desdoblando, sin embargo, el significado y la composición de sus elementos básicos.

El aparato productivo se presenta fraccionado en tres sectores que, respectivamente, producen bienes y servicios de consumo, insumos y bienes de capital.

El sector responsable de la producción de artículos de consumo establece el contacto entre el aparato productivo y el mercado de bienes y servicios. El ingreso por él recaudado ($\Sigma p_i q_i$) —que corresponde al gasto de las familias— financia el funcionamiento del universo de empresas que integran el aparato productivo. Más precisamente, la masa de recursos recaudada en el mercado, sustraídos los ingresos del sector productor de artículos de consumo debidos a factores, es llevada a la retaguardia del aparato productivo, a través de adquisiciones de insumos y equipos.

Los tres sectores emplean combinaciones típicas de trabajo, capital y recursos naturales —macrofunciones de producción—, las cuales establecen, a *grosso modo*, en qué proporciones el ingreso generado por el aparato productivo se distribuye entre los propietarios de factores. Las ganancias, en la medida en que son determinadas por otras condiciones y no por las macrofunciones (por ejemplo: poder monopólico) surgen, gráficamente, aparte de los demás tipos de remuneración.

En cuanto al polo "familias", ahí se sugieren: una estructura de propiedades de factores (por "clases" de ingreso) y una posible composición del consumo de las familias (también por "clases" de ingreso).

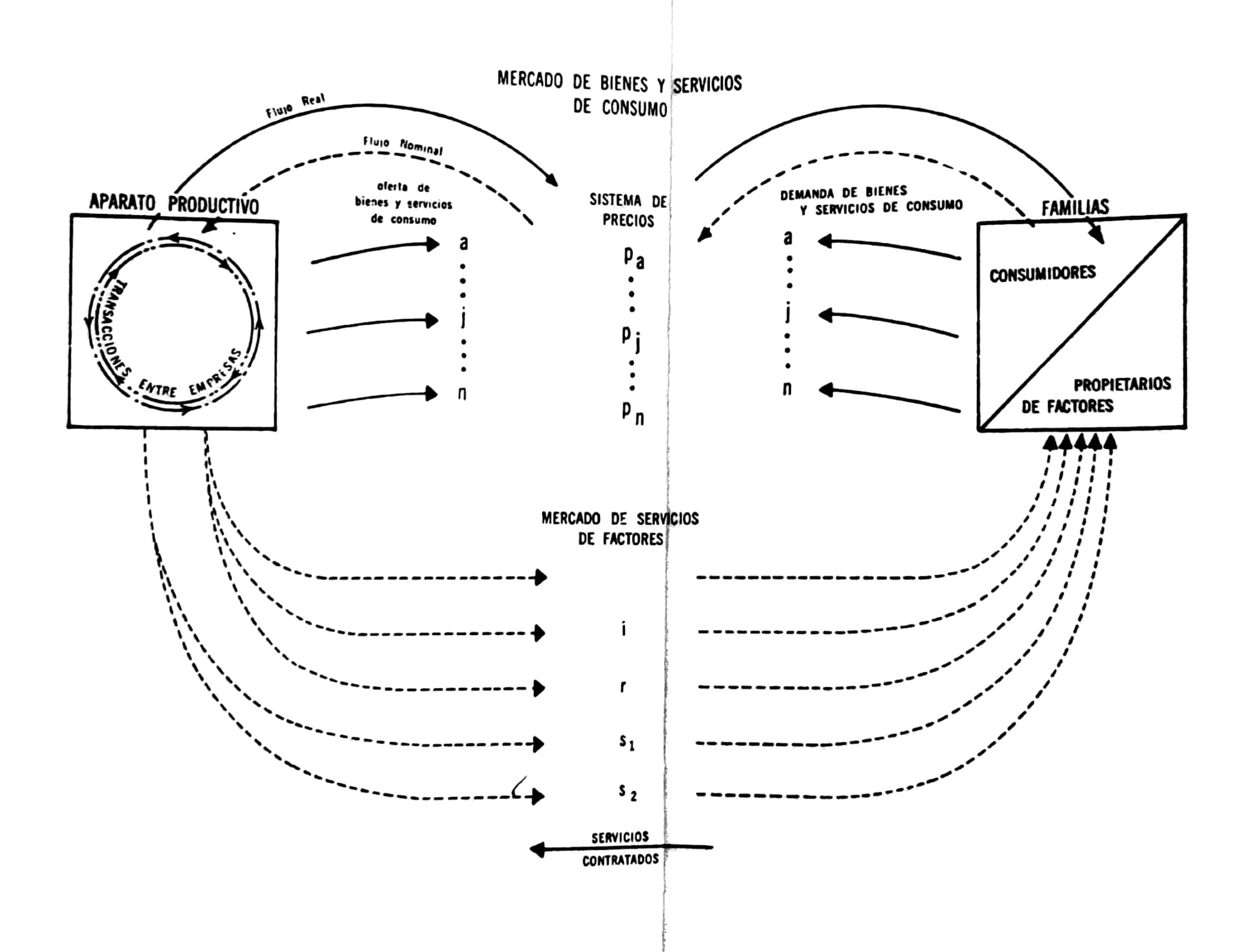
Las abreviaturas empleadas son las siguientes:

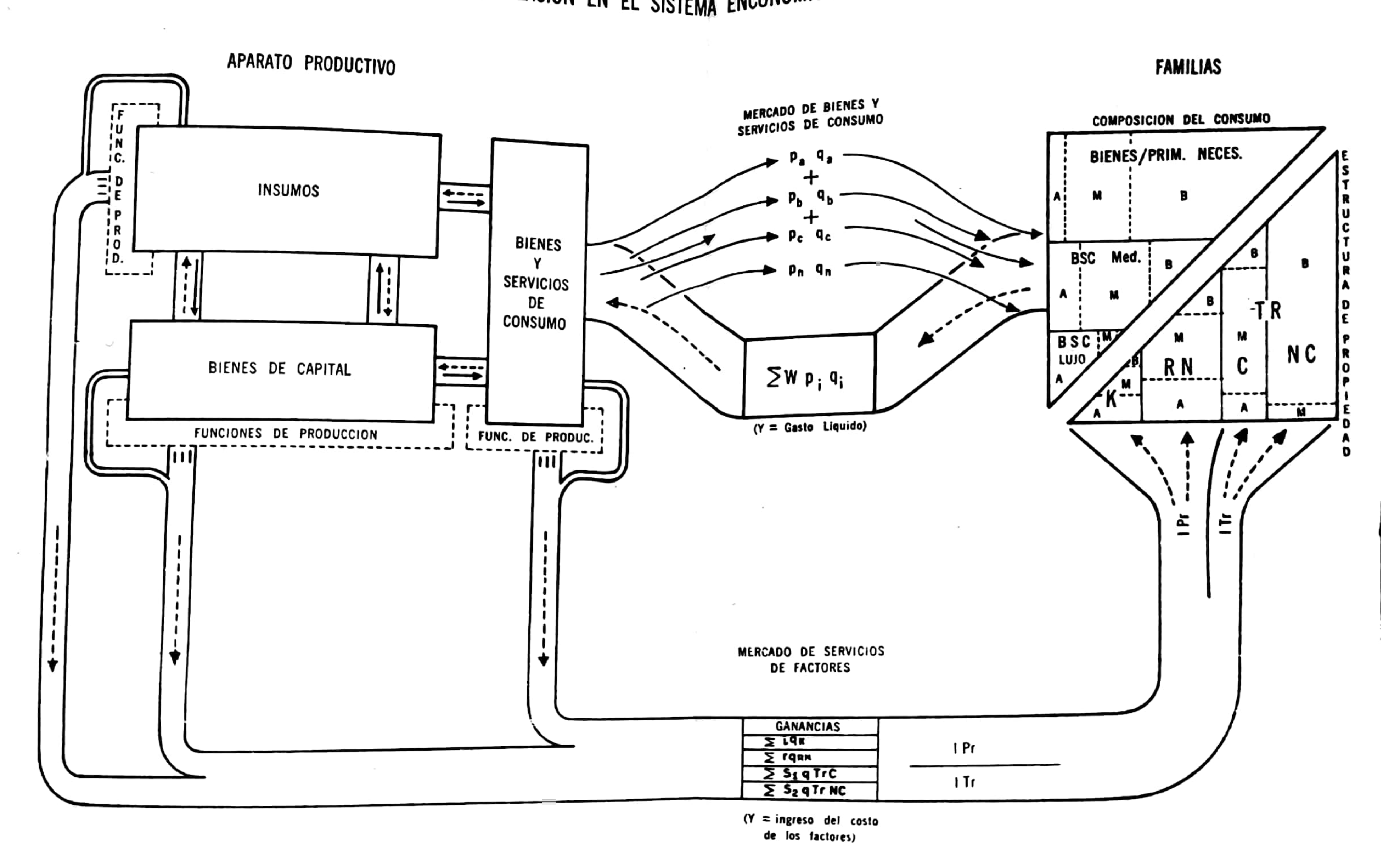
I. Pr. — ingresos de propiedad
I. Tr. — ingresos del trabajo
TRC — trabajo calificado
TRNC — trabajo no calificado
K — capital
RN — recursos naturales
A, M y B, respectivamente — clases de altos, medios y bajos ingresos
Bienes/Prim. Neces. — bienes de primera necesidad
BSC — bienes y servicios de consumo medio
BSC lujo — bienes y servicios de consumo de lujo

Las familias llevan al mercado el flujo nominal (flecha interrumpida), que bajo la forma de gasto líquido (Y) adquiere los artículos ofrecidos por el aparato productivo.

El gasto líquido de las familias corresponde al total de ingresos originados en el aparato productivo, de ahí la identidad:

$$\text{gasto líquido} \equiv Y \equiv \text{ingreso al costo de los factores.}$$


ESQUEMA CIRCULATORIO I
MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS
DE CONSUMO
Flujo Real
Flujo Nominal
APARATO PRODUCTIVO
TRANSACCIONES ENTRE EMPRESAS
oferta de
bienes y servicios
de consumo
a
j
n
SISTEMA DE
PRECIOS
p_a
p_j
p_n
DEMANDA DE BIENES
Y SERVICIOS DE CONSUMO
a
j
n
FAMILIAS
CONSUMIDORES
PROPIETARIOS
DE FACTORES
MERCADO DE SERVICIOS
DE FACTORES
i
r
s_1
s_2
SERVICIOS
CONTRATADOS


LA CIRCULACION EN EL SISTEMA ENCONOMICO — GRAFICA IV
APARATO PRODUCTIVO
FAMILIAS
FUNC. DE PROD.
INSUMOS
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO
BIENES DE CAPITAL
FUNCIONES DE PRODUCCION
FUNC. DE PRODUC.
MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO
$p_a\ q_a$ + $p_b\ q_b$ + $p_c\ q_c$ $p_n\ q_n$
$\sum W\ p_i\ q_i$
(Y = Gasto Liquido)
COMPOSICION DEL CONSUMO
BIENES/PRIM. NECES.
BSC Med.
BSC LUJO
ESTRUCTURA DE PROPIEDAD
K
RN
C
NC
TR
I Pr
I Tr
MERCADO DE SERVICIOS DE FACTORES
GANANCIAS
I Pr
I Tr
(Y = ingreso del costo de los factores)

CAPÍTULO IV

RELACIONES CON EL EXTERIOR

EL SIGNIFICADO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS EXTERNAS, SUS MODALIDADES

Hasta este momento hemos enfocado el sistema económico en cuanto a sus características fundamentales, abstrayéndonos de la existencia de otros sistemas. Ahora se trata de admitir y analizar algunas de las consecuencias ocasionadas por la coexistencia y el intercambio económico de diversos sistemas.[1] En la medida de lo posible, todavía se procurará ignorar la existencia de un sector público diferenciado de las demás partes del sistema.

Mediante cambios externos, las diversas economías funcionan de manera que tienden a complementarse, cabiendo a cada una producir, más de lo que ordinariamente utiliza, ciertos bienes y servicios; éstos se cambian por productos de que carece y que, a su vez, corresponden a los sobrantes relativos de otras economías. La primera implicación del comercio internacional es, pues, que el flujo real proveniente del aparato productivo de cada sistema aislado ya no tendrá que reflejar los requisitos de la demanda interna. Se producen ciertos artículos además de los correspondientes al consumo interno, otros no se producen o son producidos en cantidad insuficiente —los cambios internacionales constituyen el mecanismo indirecto del ajuste.

Procurando simplificar la exposición que damos a continuación, analizaremos las implicaciones más relevantes del comercio internacional, vistas a través de un determinado sistema económico y reuniendo a todos los demás bajo la denominación "resto del mundo".

Daremos inicio a este capítulo tomando en consideración

[1] En terminología económica, pasamos al análisis de un "modelo abierto".



	UTILIZACION INTERMEDIARIA				UTILIZACION FINAL				PBT e Importaciones
	Primario	Secundario	Terciario	Total Producción Intermediaria	Consumo	Capital	Exportación	Oferta Final	
Primario									
Secundario									
Terciario									
Importación									
TOTAL								PBI + M	

[2] Nótese que al final de esta columna se registra el concepto más amplio de flujo real, pues ahí están totalizados los bienes y servicios que surgen en el sistema con cualquier destino (intermediario y final) y cualquier procedencia (nacional y extranjera).

los flujos de mayor importancia en las relaciones económicas internacionales, las *exportaciones*, de las que las economías se valen básicamente para financiar sus *importaciones.*

El flujo de importaciones no resulta del esfuerzo productivo interno, lo que proporciona al sistema un cierto grado de libertad frente a las características específicas de su aparato productivo. De esto se valen las economías para orientar la composición de sus importaciones en el sentido de abastecer, con carácter complementario, su producción normal (importación de insumos), diversificar su consumo y ampliar el monto de equipos disponibles para la formación de capital. Es lícito, pues, concluir que las importaciones constituyen un caudal heterogéneo de bienes y servicios, cuya constitución —variable en el tiempo— refleja las necesidades cambiantes dictadas por la evolución interna de los sistemas.

Exportar, en contrapartida, es remitir al resto del mundo los excedentes relativos de ciertos bienes y servicios engendrados internamente. El monto y la composición de las exportaciones tienen sus raíces en la estructura del aparato productivo interno; su motivación y destino se encuentran en la demanda externa. Los movimientos de expansión, retracción o transformación de esta última variable (llamada exógena) tienen por efecto impulsar, deprimir o, posiblemente, inducir transformaciones en el sector exportador de la economía. Así, mientras las importaciones acompañan las transformaciones que se procesan en la fisonomía del aparato productivo, las exportaciones dependen de la evolución de la demanda externa —lo que nos trae al umbral de algunos de los más graves problemas a los que se enfrentan las naciones en proceso de desarrollo económico. Posteriormente será reabierta esta cuestión.

El significado y la localización en el proceso productivo de los artículos procedentes del exterior o enviados a él, pueden ser resumidos en una matriz insumo-producto modificada.

El resto del mundo opera, efectivamente, como fuente adicional de bienes y servicios, lo que justifica la inclusión de una línea horizontal, en la cual se registran las importaciones según su destino, los insumos y los usos finales. Por otro lado, la parte de la producción interna remitida al exterior surge como un nuevo tipo de utilización final, que justifica la inserción de la columna exportación en el campo B de la matriz.

En síntesis, la matriz presenta las relaciones comerciales con el exterior reducidas, por un lado, a una corriente de insumos, bienes y servicios de consumo y capital, originarios del resto del mundo y, por otro, a un flujo de bienes que, producidos internamente, se destinan a él.

El dispositivo antes mencionado se presta muy bien a la apreciación de las implicaciones del intercambio externo tomado bajo varios ángulos:

a] La distribución interna de los insumos de procedencia externa y su peso relativo en los sectores importadores (en las respectivas columnas) revela el grado de dependencia externa de cada tipo de actividad. Este tipo de depedencia supone cierta madurez (complejidad) del aparato productivo, pues indica su aptitud para asimilar bienes, integrándose a procesos productivos que prosiguen su elaboración hasta la obtención de bienes finales;

b] En contraposición, la importación en gran escala de artículos acabados de consumo es una característica de las naciones atrasadas que cambian productos primarios por artículos manufacturados;



c] La importación de equipos, conjugada con la formación interna de capital, viene a formar el monto de bienes destinados a la ampliación de la capacidad productiva de la economía. En los países subdesarrollados, en fase de industrialización, ese renglón asume una importancia fundamental;

d] En cuanto a las exportaciones, aparece, desde luego, la importancia de las compras externas como generadoras de ingresos y determinantes del nivel de actividad del sector vuelto hacia ellas (y por contagio de los demás sectores de la economía, en dependencia del peso relativo del sector exportador y de la facilidad con que se propagan sus alteraciones).

Con la apertura del sistema, la equivalencia fundamental entre lo disponible para las varias utilizaciones económicas y lo demandado por la economía como un todo se reconstituye de la siguiente manera: la *oferta final* (O_t) está constituida por el producto (P) y las importaciones (M); la *demanda final* (D_t) es la suma del consumo (C), de la inversión (I) y de las exportaciones (X):

$$O_t = P + M = D_t = C + I + X$$

Consideradas las importaciones y las exportaciones, se infiere, pues, una nueva definición para el producto de una economía:

$$P = C + I + X - M$$

O sea, producto —la producción sin duplicaciones— es igual a la suma de los bienes y servicios destinados a consumo, inversión y exportaciones, deducidas las importaciones.

Hasta ahora, nos hemos limitado a enfocar el comercio internacional de bienes y servicios, lo cual engloba mercancías propiamente dichas y servicios internacionales del tipo de los transportes, los seguros, los servicios bancarios y comerciales, etc. Cumple agregar otros dos órdenes de relaciones económicas externas, a saber: las transferencias de capitales financieros y el consecuente tránsito de ingresos (llamados "servicios" de factores).

Los movimientos internacionales de capitales implican, antes que nada, la alteración de los derechos y las obligaciones de las naciones, o sea, el estado patrimonial de las naciones en causa.

Una entrada de capitales, por ejemplo, acarrea un aumento de las obligaciones de la nación receptora para con el resto del mundo, o una disminución de los haberes de la nación en el exterior (retorno de capitales). En contrapartida, las salidas de capital significan una disminución de las obligaciones externas de la nación o un aumento de sus haberes en el resto del mundo.

Las operaciones tituladas "movimientos de capitales" son de gran heterogeneidad, habiendo que distinguir, por lo menos, la diversidad de naturaleza e implicaciones de los llamados *capitales de riesgo* y de *préstamo*.[3]

Los capitales llamados de riesgo llegan a la nación bajo la forma de inversiones directas y dan como resultado la constitución de empresas de propiedad extranjera. Tal hecho introduce en la nación un fenómeno de consecuencias económicas y extraeconómicas: el control de una parte de los factores operantes en el sistema por las empresas extranjeras.

Las unidades productoras directamente montadas a partir

[3] Hacemos mención especialmente de movimientos de capitales a largo plazo.

de las inversiones externas, participan del proceso productivo global y a este título generan ingresos de diversos tipos. Una fracción de los ingresos así generados revierte al resto del mundo a título de utilidades, *regalías*, etcétera.

En cuanto a los capitales de préstamo, no alteran directamente el régimen de propiedad interna de factores. Mediante tales operaciones, el sistema (a través de sus instituciones, como gobierno, bancos de desarrollo, etc.) se endeuda, concediendo títulos de crédito al exterior. En la actualidad, los préstamos externos generalmente son otorgados por organismos internacionales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc., y otros bancos como el Eximbank y demás organismos que financian las exportaciones de los países industriales.

Al echar mano de préstamos externos, el sistema se compromete a pagar una cierta tasa de intereses y aun, parcialmente, a devolver el principal. Así, si computáramos los préstamos otorgados y restáramos la cancelación por amortizaciones, tendríamos la entrada líquida de capitales de préstamo en un período dado —sobre la cual la nación deberá pagar intereses en períodos subsecuentes.



El monto acumulado de los préstamos obtenidos y no amortizados determina, en un cierto momento, la deuda externa de la nación.

El ingreso líquido de capitales de riesgo (entradas menos salidas) sumado a la obtención líquida de capitales de préstamo en el exterior (obtención de nuevos préstamos menos amortizaciones de las deudas preexistentes), a su vez, indica el monto de capitales de procedencia externa absorbidos por una nación, en un período dado.[4]

Por lo expuesto hasta ahora, se hace patente que fuimos llevados a emplear la expresión "capital" en una nueva acepción, que transgrede el concepto de capital, inicialmente presentado, como factor de producción. Esta impropiedad dificulta el entendimiento de la relación existente entre el ingreso de capitales (en el sentido nominal, financiero) y la entrada de equipos y demás bienes vinculados al mantenimiento y la am-

[4] Las estadísticas latinoamericanas tratan las ganancias reinvertidas por compañías extranjeras como salidas y vuelven a incluirlas bajo la forma de nuevas entradas de capital extranjero en el mismo período.

pliación de la reserva interna del factor capital. No todo el tránsito de "capitales" tiene que ver con la efectiva asimilación de bienes de capital por parte de la nación; por otro lado, la importación de bienes de capital por entidades nacionales, financiada por las exportaciones normales, nada tiene que ver con los llamados movimientos de "capitales". Se presta a la ilustración del primer caso, el financiamiento externo de la adquisición del trigo, caso en que, de manera flagrante, la entrada de "capitales" de préstamo no corresponde a una formación interna de capital.[5] En cuanto al segundo caso, nos referimos, por ejemplo, a la exportación del café, cuya producción de divisas propicia la adquisición de equipos, piezas, etc., que se incorporarán a la reserva de capital de la economía. El resto del mundo funciona, en el caso, meramente como fuente tecnológicamente calificada para la producción de ciertos equipos —no existiendo, pues, tránsito de "capitales"

El ingreso de capitales de riesgo, la conquista de créditos internacionales y, aun, la obtención de capitales de préstamo expresamente obtenidos para la cobertura de *déficit externos* —llamados "capitales compensatorios"— definen un monto global de recursos absorbidos bajo la denominación genérica de capitales. Éstos, si por un lado aumentan momentáneamente la capacidad genérica de importar, por otro acarrean una remesa subsecuente de utilidades para el resto del mundo.

Antes de tomar la modalidad de relación externa, que consiste en el tránsito de ingresos factoriales, debemos señalar la existencia de una relación económica internacional, de carácter extraordinario y que, en determinados momentos históricos, asumió una gran importancia para diversas naciones. Nos referimos a los movimientos migratorios y a la simple contratación de mano de obra extranjera. Se trata de una forma evidente de transferencia de potencial productivo entre dos naciones. Así

[5] Una de las premisas menos realistas del pensamiento académico es la de la perfecta movilidad de factores. Pues si dicha movilidad se diera, se podría contraargumentar que aun cuando el exceso de importaciones sobre las exportaciones, permitido por el financiamiento externo, se tradujera en una entrada adicional de bienes de consumo, llevaría a una mayor formación de capital, ya que los factores internos, evaluados según el esfuerzo productivo de aquellos bienes, posiblemente volverían a la producción de bienes de capital. En la actualidad, sin embargo, ni las economías desarrolladas, dotadas de estructuras más flexibles, presentan elevado grado de movilidad factorial. En cuanto a las naciones subdesarrolladas, típicamente, los factores ahí se presentan con reducidísima movilidad.

como los capitales de riesgo o de préstamo, ubicados en el exterior, ocasionan remesas internacionales de utilidades, también los obreros y técnicos extranjeros remiten sus ingresos a los países de origen. Tales remesas, tomadas conjuntamente, indican los flujos de ingreso en tránsito entre los sistemas.

Así, pues, en cada ciclo anual se efectúan y perciben pagos externos a título de intereses, ganancias, regalías y aun salarios. En consecuencia, el ingreso bruto interno, que consiste en el resultado líquido de la operación de todas las unidades productoras instaladas en la economía, puede ser reducido o aumentado por el derrame o el aumento de ingresos externos. Por consiguiente, se hace necesario distinguir entre el ingreso generado en el territorio de una nación y el ingreso propiamente denominado nacional. Se pasa del concepto de ingreso interno al de ingreso nacional, sumando los ingresos recibidos del resto del mundo, correspondientes a factores de propiedad nacional, residentes en el exterior, y restando las utilidades remitidas al exterior por los propietarios extranjeros de factores, residentes en la nación. El saldo resultante de la remesa y del recibo de ingresos externos es denominado ingreso líquido del exterior:

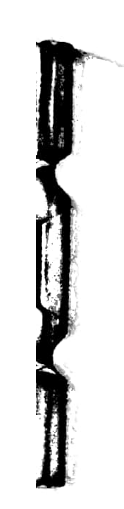


	Producto interno bruto	*Ingreso líquido del exterior*	*% del PIB*	*Producto nacional bruto*
Chile (escudo)	2 252.7	— 48.4	2.1	2 204.2
Congo (Leop.) (franco)	64 020	— 3 810	5.9	60 210
Ecuador (sucre)	12 007	— 376	3.1	11 631
Brasil - 1959 (mil millones de cruceiros) . . .	1 054.7	— 6.6	0.6	1 048.1
Brasil - 1957 (mil millones de cruceiros) . . .	1 776.2	— 14.6	0.8	1 761.6
Venezuela (bolívar)	23 847	— 3 251	13.6	20 896

Año: 1957; unidad: millón.
Tomado del *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1961.

El ingreso líquido del exterior constituye, para ciertos países, como indica el cuadro de la página anterior, considerable sustracción al volumen de ingresos generados internamente. En otros, sin embargo, el drenaje externo de recursos, expresado por el ingreso líquido del exterior, no llega a pesar sobre la totalidad del ingreso interno. Se impone, sin embargo, considerar que el mismo ingreso líquido del exterior, que no afecta sustancialmente el producto interno, puede en ciertos casos —dada la diminuta abertura para el exterior de la nación como un todo— comprometer seriamente la disponibilidad de divisas de la nación, disminuyendo, pues, enormemente la capacidad de importar de la nación.[6]

LAS RELACIONES EXTERNAS Y EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS



En la introducción a este capítulo, empezamos con el significado genérico de la asimilación de bienes y servicios de procedencia externa.

Posteriormente, clasificamos y analizamos sumariamente las modalidades de las relaciones económicas internacionales. En seguida tomaremos de nuevo, en mayor profundidad, las implicaciones del intercambio externo, resaltando su papel en la dinámica del sistema.

Al principio, tratemos de considerar las exportaciones y su papel en la vida económica del sistema. Ya sabemos que el monto del ingreso engendrado por las exportaciones deriva de la demanda externa. En consecuencia, el quiñón del ingreso nacional, que así se forma, queda dependiendo de una variable exógena.

La vida económica de las naciones hoy llamadas subdesarrolladas, hasta hace poco, dependía enteramente de la demanda externa de los productos primarios. Mientras que en el interior de dichas naciones, regiones enteras permanecían entregadas al marasmo de una economía de subsistencia, el sector exportador recibía los estímulos del mercado internacional, logrando,

[6] En el caso brasileño, por ejemplo, dado que los cambios externos envuelven apenas el 6% de lingreso nacional, el ingreso líquido del exterior, situándose alrededor de 0.7% del producto bruto interno, compromete cerca de 10% de la capacidad para importar. (Esta última expresión se define en el propio texto.)

en muchos casos, un razonable ritmo de crecimiento. Para que la expansión así iniciada realmente prosiga, dislocándose la economía como un todo en el camino del desarrollo, son necesarias dos condiciones mínimas: primero, que la demanda externa por los productos típicos de las regiones subdesarrolladas se mantenga en marcada expansión y, además, que el sector exportador se muestre capaz de irradiar internamente los frutos de su *progreso*. Históricamente se comprueba que ambas condiciones dejaron de verificarse: por un lado, la demanda externa de los productos primarios (con la excepción evidente del petróleo y de sus derivados) viene expandiéndose a un ritmo lento;[7] y, por otro, los sectores exportadores de los países subdesarrollados se mantuvieron (excepto al ser presionados por crisis agudas de los mercados internacionales), en gran medida, ajenos a la vida económica de las demás regiones de sus países.

El relativo estancamiento de la demanda de productos primarios se combina con la mayor capacidad de las economías maduras para retener los frutos de su progreso técnico (impidiendo que éste se traduzca en una baja de precios), y ambos factores provocan una tendencia secular: se deterioran los precios de los productos exportados por la periferia subdesarrollada en relación con los precios de los artículos manufacturados.[8]

El índice, a través del cual se registra este fenómeno, es denominado "relación de intercambio". Se trata, en suma, de un coeficiente que compara los precios medios de los productos exportados e importados:

	Productos alimenticios no tropicales	*Materias primas agrícolas*	*Productos alimenticios tropicales. Volumen*	*Productos minerales*	*Total (con excepción del petróleo)*
1928	100	100	100	100	100
1937-38	100.5	116	115.5	109	109.5
1955	85.5	140	135	143.5	118.5

7 Volumen de las exportaciones de productos de base (petróleo excluido) por las regiones no industrializadas.

8 El análisis de estos y de otros factores que componen la tendencia al deterioro de la relación de intercambio consta, por ejemplo, en Raúl Prebisch, *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, 1949.

$$I_{RI} = \frac{I_{px}}{I_{pm}}.$$ [9]

La repercusión de la tendencia evolutiva de este índice sobre el poder de compra externo de las economías es visible; su declinación, por ejemplo, implica que, a cambio de un mismo volumen de exportaciones, la nacción ya no consigue obtener el mismo volumen de importaciones. Se infiere, pues, que la efectiva capacidad de financiar las importaciones por medio de las exportaciones depende de su volumen y de la evolución de la relación de intercambio.

El poder adquisitivo externo de una nación y su capacidad global para financiar las importaciones, resulta de la composición de diversos elementos anteriormente presentados, según las operaciones que son especificadas a continuación:



poder de compra de las exportaciones = volumen de las exportaciones × índice de la relación de intercambio

capacidad de importar = poder de compra de las exportaciones + + afluencia de "capitales" extranjeros — remesa de utilidades e intereses — salidas de capital extranjero

A la luz de esta fórmula, es evidente que si el ingreso de capitales tiene por efecto inmediato la ampliación de la capacidad para importar, la deterioración de las relacoines de intercambio actúa en sentido contrario, a través de la disminución del poder de compra de las importaciones. La declinación ocurrida en el IRI de 1950/54 a 1955/60 impuso a América Latina una pérdida de aproximadamente 7 400 millones de dólares. Ahora bien, dado que en el período de 1955/60 la entrada líquida de capitales externos en este Continente fue de cerca de 7 700 millones de dólares, se comprueba que la pérdida de capacidad para importar, resultante de la evolución perjudicial de los precios, prácticamente anuló todo el efecto posi-

[9] Síntesis de su proceso de elaboración: del conjunto de bienes importados se extraen, para varios años, medias ponderadas de precios (en dólares, u otra moneda fuerte); tomándose un año por base, se construyen los denominados "índices de precios de importación". Si, por un proceso análogo, se obtuviera el "índice de precios de exportación" y si se dividiera éste por aquél, se obtendría el cociente denominado "relación de intercambio".

tivo que la absorción de capital externo podría tener sobre la capacidad de las naciones latinoamericanas para financiar sus importaciones.[10]

Localizadas las variables que condicionan la capacidad para importar, se llega, pues, a la determinación del volumen de bienes y servicios que una nación puede asimilar en un período dado. La comparación del monto de importaciones con el producto nacional de un país indica, *grosso modo*, el grado en que este último se encuentra integrado en el mercado internacional y se expresa por lo que podríamos denominar "coeficiente de apertura externa". La comparación de las importaciones con el producto nacional acusa resultados sumamente distintos, como señala el cuadro siguiente:[11]

Noruega	41.8%
Bélgica	30.4%
Portugal	24.6%
Gran Bretaña	20.0%
Estados Unidos	14.6%
India	7.8%
Brasil	7.5%

Tales coeficientes indican que los países tienden a integrarse en el mercado internacional en razón inversa de sus dimensiones. Son obvias las razones para que un país pequeño y altamente industrializado, como Bélgica, participe intensamente en el mercado internacional; la escasa variedad de recursos naturales allí existentes es por sí sola incompatible con las solicitudes tan voluminosas como diversificadas de su madura economía.

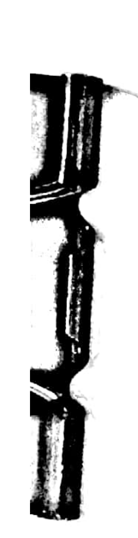
En las condiciones en las que se viene afirmando la industrialización en ciertas naciones subdesarrolladas (algunas naciones latinoamericanas sirven de ejemplo a este propósito), el desarrollo va acompañado de una disminución de la participación del exterior en el funcionamiento de las economías. Los países exportadores de productos primarios son llevados a la industrialización para, entre otras razones, superar el poco dinamismo a largo plazo y compensar las violentas contracciones

[10] Véase, a propósito, *El financiamiento externo de América Latina*, CEPAL, 1964.
[11] *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1961.

en ocasión de las crisis internacionales de la capacidad para importar.

Un nuevo paso en la caracterización del desempeño del sector externo resulta del examen de la composición cualitativa de los intercambios internacionales. Queda, entonces, evidenciado el fenómeno de la especialización de las naciones y grupos de naciones, que tiene su esencia en la llamada "división internacional del trabajo".

El cuadro siguiente proporciona una muestra de la marcada división de las actividades económicas mundiales en el año de 1928.



		Importación	*Exportación*
Estados Unidos	Productos alimenticios	25	15
	Materias primas	50	43
	Productos manufacturados	25	42
Gran Bretaña	Productos alimenticios	45	11
	Materias primas	33	14
	Productos manufacturados	22	75
América Latina (países "mineros")	Productos alimenticios	15	13
	Materias primas	19	85
	Productos manufacturados	66	2
América Latina (países de prod. agrícola)	Productos alimenticios	24	80
	Materias primas	12	18
	Productos manufacturados	64	2

Tomado de Raymond Barre, *Économie politique*, p. 470, t. II.

Así, vemos que concernía a los centros industriales proveer de manufacturas a una periferia que lo alimentaba de productos primarios. Esta concentración de las actividades económicas, según supuestas "aptitudes naturales", antes abogada por la doctrina de la división internacional del trabajo, es hoy fuertemente combatida por la casi totalidad de las naciones subdesarrolladas, llevadas a industrializarse, como se dijo, por las crisis del mercado internacional, por las desventajas crónicas que acompañaban a los cambios de productos primarios por industriales y, en fin, por la voluntad política de alcanzar la independencia económica.

En la actualidad, ya no se pretende que el papel asumido por una nación subdesarrollada, como suministradora y compradora del mercado internacional, refleje su "vocación" económica. Por lo contrario, refleja antes los problemas de cierta fase de su esfuerzo de desarrollo. Sirve, más precisamente, para diagnosticar la etapa alcanzada en su esfuerzo de industrialización.

Se observa históricamente que el desarrollo no repercute de manera idéntica en la composición de las pautas de importación y exportación. Sólo la primera, al especificar las necesidades cambiantes de una economía en transformación, indica las etapas del desarrollo. Las exportaciones mantienen su composición típica de productos primarios, al no conseguir ingresar en el mercado externo los artículos manufacturados de las naciones de industrialización reciente.[12]

Afirmamos que la composición de las importaciones es un indicador relativamente seguro de la etapa en que se encuentra el proceso de desarrollo de las naciones adolescentes. A continuación intentamos esquematizar las relaciones "pauta de importaciones / grado de industrialización".

En los primeros pasos del desarrollo hay un inequívoco predominio de los productos finales entre los artículos provenientes del exterior. La economía crece, o no, a consecuencia de la demanda de los productos que exporta y, cuando crece, el ingreso en expansión, en buena medida, se filtra hacia el exterior, sea bajo la forma de adquisición de más bienes de consumo, sea a través de la ampliación de las remesas de utilidades y dividendos por parte de las compañías que controlan las actividades primarias.

Posteriormente, iniciada la industrialización, las importaciones de insumos y bienes de capital ganan importancia creciente. En la medida en que avanza la industrialización, no solamente disminuye la importación de artículos de consumo, sino que, progresivamente, se pasa de la importación de insumos, ya parcialmente elaborados, a la adquisición de productos en estado más bruto.

[12] La inercia de la pauta de exportaciones se demuestra con elocuencia por el siguiente ejemplo: aún hoy, la composición de las exportaciones brasileñas revela las proporciones del cuadro de la página anterior, en lo tocante a los países de producción agrícola, en 1928.

Finalmente, las economías maduras poseen gran diversificación industrial y tienden a importar materias primas (sin elaboración alguna), productos alimenticios que no se dan en sus condiciones de suelo y clima, así como una gran variedad de artículos industrializados. (Las economías adultas, además de someterse a la división del trabajo, impuesta por condiciones naturales, se especializan, entre sí, en el establecimiento de líneas de productos industriales de refinado contenido tecnológico.)[18]

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS
(% del valor total)

	1928	1938	1948	1962
Bienes de consumo	40	32	16	4
Equipos	15	17	29	54
Materias primas y productos intermedios	36	39	44	35
Combustibles	9	12	11	7
TOTAL	100	100	100	100

FUENTE: Horacio Gilberti, *El desarrollo agrario argentino*, a partir de cifras oficiales del comercio exterior argentino.

La sistematización precedente se aclara al profundizar en el análisis de la forma en virtud de la cual los artículos importados participan en la vida económica de la nación.

En las naciones subdesarrolladas, aun lejos de la fase de efectiva industrialización, la importación de artículos de consumo ocupa, típicamente, una parte sustancial de la pauta de importaciones. Su destino es, sobre todo, el refinado patrón de vida de los grupos urbanos y rurales que dominan las actividades exportadoras. Cuanto más retrasada es la nación, mayor es la proporción de importaciones de este tipo. Sin embargo, las propias crisis del comercio externo, al reducir la capacidad de importar de las naciones, las estimulan a sobrepasar esta etapa rudimentaria. En efecto, la disminución del poder de

[18] La última afirmación tiene validez limitada: Dinamarca, por ejemplo, que es miembro del selecto club de los desarrollados, es gran exportadora de artículos poco elaborados y de procedencia agropecuaria.

importar engendra un vacío en los mercados internos, volviéndose, entonces, estos últimos altamente atractivos para los capitales residentes en la nación, que pierden interés por las actividades exportadoras en crisis, y llenan el espacio dejado por los bienes que ya no llegan del resto del mundo. Enfrentando innúmeros problemas, ciertas naciones logran, entonces, en plena crisis, multiplicar sus industrias sustituyendo las importaciones, mediante la producción interna de manufacturas de consumo.

En la mayoría de los casos, las industrias que se montan internamente no logran, de inicio, sino finalizar la producción de artículos ya parcialmente elaborados, que todavía provienen del exterior. Se inaugura, pues, una fase de intensificación de la entrada de productos intermedios con distintos grados de elaboración.

Desde luego, la importación de insumos traduce un esquema de división del trabajo, por lo cual determinados productos finales tienen sus etapas de producción repartidas entre el exterior y el interior. Supone, por consiguiente, la habilitación del sistema para proseguir la elaboración de bienes, lo que revela un cierto grado de madurez de su aparato productivo.

Los insumos provenientes del exterior deben ser asimilados por procesos productivos internos, lo que hace al funcionamiento de la economía estrechamente dependiente de los cambios internacionales. La entrada de tales insumos condiciona también el grado de utilización de la capacidad instalada de la economía, al alimentar, en forma complementaria, innumerables procesos productivos. La dependencia de las actividades internas de este suministro externo impide, en la mayoría de los casos, su interrupción o su disminución. Cabe, pues, concluir que una considerable participación de insumos lleva la pauta de importaciones a un estado de relativa "rigidez".

Al expandirse el ingreso y el producto interno, a consecuencia de la implantación de nuevas unidades productoras, crecen las necesidades de importación de todo género, insumos, equipos, para las nuevas industrias y bienes de consumo, como reflejo de la dilatación del mercado interno. Cuando la economía es sometida a estas presiones, continúa haciendo frente a una falta de divisas, a consecuencia de la incapacidad crónica de incrementar sustancialmente el ingreso de exportación. Se lleva

a la nación a intentar, entonces, dos soluciones: disminuir aún más las importaciones de bienes de consumo (lo que estimula nuevas inversiones internas) e importar insumos progresivamente menos elaborados —haciendo, pues, más complejas las actividades transformadoras internas.

Así es que, paulatinamente, son expulsados los bienes de consumo de la pauta de importaciones, que los insumos ocupan cada vez más y, naturalmente, los bienes de capital. El monto global de equipos provenientes del exterior es, además, de vital importancia para los países subdesarrollados en fase de afirmación industrial. En la medida en que se amplía y se diversifica la industrialización, pasan ellos también a producirse internamente. A partir de entonces, mientras los insumos importados pasan a ser menos elaborados, los equipos que todavía provienen del exterior son los de tecnología más compleja.

Vemos, pues, que en líneas generales la pauta de importaciones de los países en marcha hacia la madurez pasa de dominada por manufacturas de consumo a gradualmente ocupada por materias primas, equipos de complicada tecnología (y posiblemente alimentos, que dependen de la flexibilidad y la diversificación de la agricultura).



NOCIONES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

Finalizadas estas consideraciones sobre las modalidades y significado dinámico de los cambios externos, pasamos a la presentación sumaria de su sistematización convencional.

Las relaciones económicas con el resto del mundo son registradas por cada nación en un instrumento denominado balanza de pagos. La balanza de pagos se define, normalmente, como un registro que comprende el asiento sistemático de todas las transacciones económicas ocurridas en un período dado entre individuos económicos del país (residentes) e individuos económicos del exterior (no residentes).

Dependiendo de su naturaleza, las relaciones económicas que constan en la balanza de pagos pueden ser divididas en transacciones corrientes y operaciones de capital. Desde luego, conviene distinguir entre *balanza de transacciones corrientes* y *balanza de capitales.*

La balanza de transacciones corrientes abarca, a su vez, transacciones que se pueden distinguir nítidamente:

a] las importaciones y las exportaciones de mercancías (registradas en la llamada balanza comercial);

b] los pagos y los recibos referentes a servicios internacionales (incluyendo, fundamentalmente, servicios de transporte, seguros, turismo, gastos de gobierno, etcétera);

c] finalmente, son todavía transacciones corrientes las remesas y el recibo de ingreso de factores (pagos por "servicios" de factores).[14]

En suma, la balanza de transacciones corrientes resume las importaciones y las exportaciones de todo orden (de bienes y de servicios) y el tránsito externo de ingresos.[15]

Las cuentas corrientes externas determinan, naturalmente, un saldo así expresado:

Saldo de balanza de pagos en cuentas corrientes = Exportaciones — — Importaciones + RUE (remesa de utilidades del exterior).

El significado de este saldo puede ser fácilmente señalado: supongamos que se manifieste, en un determinado período, un saldo negativo en la balanza de transacciones corrientes. Esto significa que los bienes y servicios exportados y las utilidades percibidas del exterior no fueron suficientes para cubrir los pagos de las importaciones, aumentados por el gasto que resulta de la remesa de utilidades. En tal caso, la nación deberá incrementar sus deudas (por la entrada de capitales de riesgo o de préstamo) con el exterior y liquidar sus reservas de oro y divisas. Se infiere, pues, que el saldo en cuentas corrientes se solventa con movimientos de capitales de riesgo, operaciones de obtención o de concesión (en caso de que el saldo sea favorable) de créditos externos y con alteraciones en las reservas de divisas y oro.[16] Estamos ahora en condiciones de presentar las operaciones con capitales.

[14] Los dos últimos géneros de transacciones convencionalmente se engloban en la llamada balanza de servicios, concepto que mezcla fenómenos de naturaleza distinta.

[15] Es útil señalar el carácter eminentemente financiero de este último tipo de operación, que contrasta, pues, con el significado efectivamente comercial de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios.

[16] Cambiemos, sin embargo, de perspectiva. Del punto de vista del resto del mundo, el mismo saldo representa poder de compra no ejercido, en otras palabras, "ahorro del exterior" —concepto adelante abordado.

Las operaciones corrientes ocasionan un saldo positivo o negativo. Cabe a las operaciones de capital, expresadas en la balanza de capitales, indicar las modalidades de liquidación del saldo en cuenta corriente. Se concluye, pues, que son registradas en la cuenta de capitales las operaciones que implican cambios en la situación deudora-acreedora de la nación y, también, las alteraciones habidas en las reservas de oro y divisas. En consecuencia, de lo que precede se sigue que el saldo de las transacciones corrientes y el de las transacciones incluidas en la balanza de capitales deben presentar valores idénticos y de signos distintos (el resultado final en la balanza de capitales sirve para compensar el *déficit* o *superávit* verificado en las cuentas corrientes). La balanza de pagos en su totalidad es, pues, necesariamente equilibrado.

Aunque en el plan contable la balanza general de pagos; por incluir todas las posibles relaciones económicas externas, incluso todas las modalidades de endeudamiento, no pueda por definición presentar *déficit* o *superávit*, se distingue en la práctica, a situaciones de nítido desequilibrio en los cambios externos. La localización del desequilibrio final de los cambios externos necesita la introducción de los conceptos de capitales autónomos y compensatorios. Aquéllos están formados por capitales que llegan a la economía en busca de ganancias, para financiar proyectos industriales específicos, por lo que tienden a la especulación, etc. En suma, llegan a la nación motivados por las oportunidades económicas allí existentes, básicamente, bajo las formas de aplicación directa de recursos (inversiones extranjeras) o de financiamiento a entidades oficiales o privadas para la realización de determinados cometidos. Los capitales llamados compensatorios, en contrapartida, son solicitados con el fin principal de hacer frente a una fracción de gastos externos, que de otra manera no podrían cubrirse. Consisten, pues, en operaciones inducidas por el estado deficitario de la balanza de pagos.

Ya vimos que el que haya un saldo en la balanza de transacciones corrientes revela que la nación importó y remitió más utilidades que las permitidas por sus exportaciones e ingresos factoriales o, recíprocamente, que sus gastos corrientes externos no llegaron a agotar sus ingresos corrientes externos.

Así, pues, si incluyéramos las utilidades remitidas al exte-

rior en el valor de las importaciones y las utilidades recibidas del exterior fueran sumadas al valor de las exportaciones, podríamos volver a tomar la ecuación del producto para una economía abierta:

$$P = C + I + (Ex - Im)$$
$$\therefore P - C = I + (Ex - Im)$$

dado que, por definición, el ahorro (S) es igual a lo producido menos lo consumido, tenemos:

$$S = I + (Ex - Im).$$

Queda, pues, establecido que, en la apertura de la economía, la igualdad original entre ahorro e inversión desaparece. Resurge, sin embargo, redefinida: el saldo positivo de la balanza en cuentas corrientes (consecuentes de una diferencia Ex > > Im, computados los ingresos de ambos lados) se denomina *inversión externa*; el que haya un saldo negativo acusa el surgimiento de un *ahorro externo* en el sistema.[17] Se llega, por consiguiente, a la nueva definición:

Inversión bruta nacional = inversión bruta interna + + saldo de la balanza de transacciones corrientes = ahorro nacional.

Sintetizando, diremos que, mientras la cuenta de capitales enfoca, genéricamente, la movilización de ahorro entre el sistema y el resto del mundo, a través de la adquisición de atractivos de todo orden (títulos de propiedad y de crédito, divisas, oro), su saldo indica el movimiento líquido de transferencia externa de ahorro.

A lo largo del capítulo que aquí termina, hicimos abstracción de que las transacciones internacionales involucran diversas monedas, implicando, en consecuencia, operaciones de conversión monetaria. Ya que, así como los importadores deben traducir sus recursos financieros —expresados en moneda na-

[17] La inversión externa significa, de hecho, un aumento del patrimonio nacional bajo la forma de aumento de derechos líquidos con el exterior. El ahorro del exterior significa un endeudamiento para la nación. (Una vez más conviene recordar que un saldo negativo de transacciones corrientes, aunque cubierto por la entrada de "capitales" y rotulado como ahorro externo, no corresponde necesariamente, en su totalidad, a inversiones en el plan interno. La nomenclatura es, pues, en este caso, capaz de acarrear errores analíticos.)

cional— a valores de aceptación internacional, los exportadores se interesan por la conversión de las divisas obtenidas en moneda de uso corriente en el medio donde ellos operan. (Se entiende por divisas las monedas extranjeras o cualesquiera títulos de crédito expresados en moneda extranjera.) Tales transacciones se efectúan en el llamado mercado de cambio, donde tienen vigor las *tasas de cambio,* razones de equivalencia entre distintas monedas.

La fijación de la tasa de cambio, antes resultante del simple juego de oferta y demanda de divisas, es hoy en mayor o menor grado atribuida a decisiones del poder público. El control sobre la tasa de cambio tiene serias repercusiones sobre el funcionamiento de la economía. Una elevación de la tasa, por ejemplo, tiene dos consecuencias inmediatas: eleva, en moneda nacional, la remuneración de los exportadores y encarece los productos importados. El funcionamiento de la economía es entonces afectado básicamente en dos sentidos: se altera la distribución de la demanda interna en términos de productos nacionales y de procedencia externa, a favor de los primeros; y se modifica la cuota de la producción exportable entre sus destinos, mercado nacional e internacional. Aquí se inicia uno de los capítulos cruciales de la política económica para las naciones en fase de desarrollo.

CAPÍTULO V

EL SECTOR PÚBLICO

Las actividades que se desarrollan en el seno de un sistema económico pueden ser divididas en dos esferas de intereses, en dos órdenes institucionales: el público y el privado. Debido a que en cualquier sociedad moderna, independientemente de su configuración política, el sector público llena las funciones económicas de importancia fundamental, se justifica estudiarlo separadamente, así como examinar sus relaciones con el resto del sistema.

Hace apenas algunas décadas se acostumbraba contrastar el Estado y la economía privada, señalando el papel que tocaría a ambos dentro de la vida en sociedad. Así, el gobierno debería, fundamentalmente, cuidar de la seguridad y defensa de los ciudadanos y de sus derechos de propiedad, garantizando las condiciones para que las actividades económicas propiamente dichas, se organizaran al gusto de los intereses privados. En suma, el Estado proporcionaría el esqueleto jurídico-institucional en tanto que los individuos y los grupos particulares suministrarían la sustancia económica del sistema.

Esta imagen liberal ya no corresponde a la realidad de cualquier nación contemporánea.

Las funciones públicas, a lo largo del siglo XX, continuamente ganaron peso y diversificación; resultado de esta evolución es que, actualmente, corresponden a las entidades viculadas con el Estado tanto las funciones básicas del plan económico, como el papel dominante en las actividades de cuño social. Paralelamente a la creciente importancia y penetración de los cometidos insertados en la esfera pública, se verificó el aumento de los poderes atribuidos al Estado para dictar normas y, aun, orientar la vida económica de las naciones.

Como testimonio de los movimientos ya señalados, presenciamos hoy el enorme peso relativo de las actividades desarrolladas bajo los auspicios del Estado y, simultáneamente, el

despuntar de una etapa superior en el proceso de articulación y ejercicio de los poderes públicos en las esferas económica y social: la planeación. Al final de estas transformaciones históricas ya no se puede ignorar la interpretación de las actividades estatales y privadas, siendo precario cualquier análisis de estas últimas que no considere las implicaciones derivadas del dominio público de un sinnúmero de actividades.

Los datos que siguen evidencian la acelerada expansión del volumen de recursos bajo el control de las entidades públicas, en naciones desarrolladas.

GASTOS PÚBLICOS EN PORCENTAJE DEL PNB[1]

Estados Unidos		*Gran Bretaña*	
1880	2.5	1890	8.9
1900	2.9	1900	14.4
1914	2.2	1913	12.4
1924	3.5	1924	23.7
1934	10.4	1938	30.0
1944	44.3	1950	39.0
1953/54	27.0	1955	36.6



Si nos preguntamos qué razones básicas concurren para la expansión verificada en las actividades públicas, nos encontraremos con una serie de factores, entre los cuales algunos se aplican, en igual medida, al crecimiento del sector público en las naciones desarrolladas y subdesarrolladas, mientras que otros explican, predominantemente, el movimiento ocurrido en una de estas dos áreas. Para los países desarrollados, la expansión proviene, básicamente, de los siguientes factores:

a] Las crisis económicas mundiales (particularmente la ocurrida en la década de los treinta), que exigieron la extensión de las actividades estatales en dos frentes: gastos sociales, teniendo entre otros propósitos la disminución de los males provenientes del desempleo en masa; obras públicas y gastos de ayuda a las actividades privadas, tendientes no solamente a absorber mano de obra, sino a estimular los sistemas en crisis. La irreversibilidad de muchos de los desdoblamientos de las acti-

[1] Datos tomados de Hubert Brechier y Pierre Tabatoni, *Économie financière*. (Para Estados Unidos, la cifra correspondiente a 1953/54 se tomó de Alison Martin y Arthur Lewis, *Estructura del ingreso y el gasto público*.)

vidades públicas ocurridas en las fases de depresión tienen, como consecuencia, el aumento de las responsabilidades a cargo del Estado;

b] Las guerras que, al volverse mecanizadas y altamente destructivas, exigieron un empeño creciente de recursos de todo orden. Como agravante de este fenómeno, opera la "militarización de la historia" ocurrida en el siglo xx, manifiesta a través de la permanente vigilia de las naciones que continuamente se preparan para algunas posibles y, una u otra vez, inminentes;

c] El avance de la legislación social con el desarrollo de la institución del seguro social (que comprende jubilación, ayuda a los desempleados, etc.) y, aun la progresiva dislocación hacia la órbita estatal de los gastos de salud y educación;

d] La modernización de los medios de transporte, que supone el establecimiento y mantenimiento de una diversificada infraestructura de carreteras, puertos, aeropuertos, etcétera;

e] Los complejos problemas creados por las "ciudades-hongos" de la actualidad, que exige el mantenimiento de dispendiosos servicios urbanos.[2]

La expansión de las actividades estatales, también verificada en los países subdesarrollados, tiene en éstos un complejo diferenciado de razones. Antes de mencionarlas, sin embargo, señalaremos que, genéricamente, se verifica la existencia de una relación directa entre el peso relativo del sector público y el nivel de ingreso *per capita* de las comunidades. Así, extrayendo el promedio de los porcentajes de los gastos corrientes del gobierno de 5 grupos de países, ordenados según su riqueza, encontramos los siguientes resultados:[3]

GASTO PÚBLICO CORRIENTE, EN PROMEDIO, CONFRONTADO CON EL PNB

	%
Tangañica, Uganda, India, Nigeria	9.5
Ceilán, Costa de Oro, Jamaica, Guayana francesa	13.6
Colombia, Italia, Trinidad, Francia	19.4
Gran Bretaña, Nueva Zelandia, Suecia, Estados Unidos	28.8

[2] Nótese que la clasificación presentada plantea las razones de ser del aumento de las responsabilidades a cargo del sector público; una sistematización paralela podría orientarse, en términos de gastos, por las manifestaciones de las nuevas obligaciones. En este caso, por ejemplo, se establecería una confrontación entre la evolución de los gastos convencionales del gobierno y de los gastos militares, gastos sociales, gastos de obras públicas, etcétera.

[3] *Estructura del ingreso y el gasto público*, *op. cit.* (datos para 1953/54).

El movimiento de ampliación del peso relativo del sector público, que presenta resultados más elevados entre las naciones líderes, también se encuentra en curso en las áreas subdesarrolladas. Primeramente porque se han reproducido en las naciones más pobres fenómenos universalmente responsables por el aumento de encargos a la esfera pública: acelerada urbanización, difusión del uso de medios modernos de transporte y comunicaciones, etc. Hay, sin embargo, diferencias sustanciales entre la imagen y las funciones que viene absorbiendo el Estado en las naciones maduras y en las comunidades adolescentes.



Entre las naciones subdesarrolladas, la ampliación de las actividades económicas públicas proviene, en gran medida, del papel progresivamente atribuido al Estado —a la medida en que despunta y se afirma el proceso de industrialización— en el establecimiento y mantenimiento de una base operativa para el sistema, que engloba: medios de transporte y comunicaciones, servicios de energía, agua y alcantarillado, etc. En muchos casos, todavía es el Estado el que constituye las primeras grandes empresas en el campo de la industria pesada (siderurgia, petróleo, etc.), así como también se responsabiliza por la creación y operación de organizaciones financieras de importancia (bancos de desarrollo, etc.). Así, el Estado en las naciones subdesarrolladas (sobre todo aquellas que se encuentran en fase de industrialización) ha asumido, simultáneamente, funciones de reformador de estructuras y de empresario en las actividades básicas.[4]

Este último fenómeno, la constitución de auténticas unidades productoras bajo el mando último estatal, ha exigido un alto grado de descentralización de las funciones públicas. Las actividades más distanciadas del núcleo constituido por el gobierno mantienen vínculos político-administrativo (jerárquicos) y financieros (procedencia de fondos para la inversión, por ejemplo) con determinados órganos centrales y esto las diferencia funcionalmente de las empresas privadas. Así, el Estado llamado "desarrollista", característico de las naciones semiindus-

[4] La importancia y características de las empresas industriales desarrolladas por el sector público en América Latina son examinadas en *El proceso de industrialización en América Latina*, CEPAL, 1965.

trializadas, reúne un complejo de cometidos distribuidos en dos planos:

a] Un centro relativamente unido, al cual le toca no solamente el cumplimiento de las funciones clásicas del Estado (velar por la seguridad, suministrar la justicia, etc.), sino también el establecimiento y control de la ejecución de las normas y directivas de la política económica;

b] Agencias descentralizadas, periferia dependiente en grado variable de los centros de poder jerárquicamente superiores, a las cuales les cabe el desempeño de las tareas singulares, como construcción de carreteras, puertos y demás obras de infraestructura, operación corriente de empresas industriales, aprovicionamiento de recursos financieros para obras consideradas prioritarias, etcétera.

Por el contrario, el Estado de las naciones avanzadas, puesto que tiene, como regla, menos atribuciones como promotor del desarrollo económico, desempeña funciones de mayor importancia en el plan social, y todavía, la mayoría de las veces, tiene encargos militantes muy superiores.[5]

Modernamente, podemos distribuir las atribuciones estatales en cuatro dimensiones, siendo variables las proporciones en que éstas se combinan en las diferentes naciones. Esto porque los papeles dominantes con que el Estado se hace presente en la vida económica dependen de factores que actúan con distinta intensidad, según las características propias de los diversos países. Esquematizemos, a continuación, las responsabilidades ma-

[5] La propiedad pública de empresas básicas en el campo industrial no solamente está más difundida en los países que actualmente intentan superar las características del subdesarrollo, sino que tiene un sentido claramente diverso. En efecto, en los países desarrollados la propiedad pública de industrias de base resulta, en regla, de un movimiento de "nacionalización" de empresas ya constituidas, inequívocamente inspirado en determinadas convicciones políticas. Sin embargo, en naciones subdesarrolladas con limitada capacidad de acumular capitales, los cometidos industriales básicos nacen bajo los auspicios del Estado, única entidad nacional capaz de proveer de recursos suficientes para su constitución. (La posibilidad del establecimiento de grandes industras, a partir de capital extranjero, plantea desde luego dos problemas: la efectiva decisión por parte de las grandes compañías que operan en el ámbito internacional y la aceptación de que el núcleo de actividades consideradas estratégicamente en el proceso de desarrollo económico sean del dominio de extranjeros.) Por ejemplo, en Brasil, mientras que de 1959 a 1964 el aumento del capital efectuado por la totalidad de las sociedades anónimas del sector oscilaba alrededor de 400 mil millones de cruceiros, el mantenimiento del ritmo de inversión solamente en los sectores de petróleo, energía y siderurgia (a cargo de entidades públicas), exigía un monto de cerca de un billón de cruceiros (cifras expresadas en cruceiros de 1964, tomadas de *Empresa Pública e Desenvolvimento Econômico*, de A. Dias Leite).

yores del sector público en las economías contemporáneas, junto con los factores que determinan la importancia relativa de estas atribuciones:

a] Las organizaciones de seguridad social así como los demás compromisos públicos en la esfera social (salud, educación, etc.) tienen su mayor o menor importancia determinada por la orientación política de los grupos en el poder, por el vigor y la combatividad de las organizaciones sindicales, etcétera;

b] Las responsabilidades en el campo de la implantación de sectores básicos, reformas estructurales, etc.; reflejan, naturalmente, el momento histórico vivido por las naciones. Tienen importancia máxima, por ejemplo, en las naciones que actualmente se encuentran en fase de industrialización;

c] Los encargos de naturaleza militar dependen, cuando se trata de sistemas maduros, básicamente, de la importancia de la nación en el esquema polarizado de las fuerzas que dominan el escenario mundial y de la existencia o no de colonias. En el mundo subdesarrollado, el peso relativo de los encargos militares tiene que ver predominantemente con la estabilidad y la seguridad interna de los regímenes;

d] Los gastos referentes a las funciones tradicionales son, de nación a nación, los que menos variación tienden a presentar.

Los múltiples compromisos de un Estado moderno en la vida económica ya fueron suficientemente realzados. Estas actividades constituyen la expresión concreta del Estado, insertado en la economía; les toca, colectivamente, la denominación ya anunciada de sector público. Conviene añadir a la caracterización de las piezas abarcadas por el sector público en los sistemas contemporáneos algunos trazos de su orientación, propósitos y medios de actuación que nos permitan avanzar en la comprensión de su naturaleza y comportamiento.

La dirección y el control de las empresas que componen el sector público emanan, con mayor o menor grado de centralización, de los diferentes niveles político-administrativo del Estado. En la actualidad se procura, universalmente, evolucionar de una situación en la cual las decisiones en la esfera pública eran tomadas parcialmente, según las circunstancias y las necesidades, hacia la formulación de programas coherentes de actuación conjunta. El contenido político que imbuye a la orientación del sector público y el esfuerzo de articulación de sus mu-

chas partes hacen la diferencia en profundidad del régimen de toma de decisiones en las áreas pública y privada.[6]

a] Las actividades contenidas en el sector público son orientadas por propósitos tales como: justicia, seguridad, bienestar social, afirmación nacional, desarrollo económico, etc., las cuales se distinguen de los intereses privados cuya motivación primordial es la operación de ganancias;

b] El poder coercitivo, de que están dotadas las autoridades gubernamentales, permite al sector público servir a los fines que lo caracterizan, empleando medios que le son peculiares (impuestos, racionamiento, reglamentaciones, etcétera).

Se concluye, así, que el sector público, al englobar las actividades controladas en distintos grados por el Estado, está organizado de manera que tiende a objetivos políticamente decididos y para cuya consecución dispone de poderes excepcionales que usa en nombre de la colectividad. Qué busca exactamente —provisto de tales poderes— y cómo moviliza los instrumentos disponibles de control y de inducción del proceso económico, constituyen temas nucleares de la política económica. Las siguientes páginas, en vez de encaminarse hacia el estudio de la política económica, prosiguen la caracterización de la presencia del sector público en el sistema, siendo particularizados los aspectos de su actuación como un complejo de entidades productoras y, también, su incidencia sobre la gestación y destino de los flujos económicos. Conviene advertir que a través de su facultad de dictar normas y reglamentar las actividades económicas, el sector público es, en realidad, omnipresente en el ámbito del sistema. No obstante, nos contentaremos con enfocar su existencia activa como productor y reorientador de flujos.

[6] En realidad, las llamadas empresas públicas tienen un grado elevado de autonomía en sus actividades corrientes. Solamente la elección de la dirección y una cierta afinación con la política general del gobierno en el plan monetario, de crédito, etc., evidencian su efectiva participación en el área bajo mando directo del poder público. Jurídicamente, el elevado grado de independencia de ciertos organismos públicos puede, a veces, quedar cubierto a través de ley orgánica o estatuto, consagrando la autonomía de hecho existente. En cuanto al régimen de propiedad mixta, usado con frecuencia en nuestros países, naturalmente imposibilita la diferenciación precisa de los sectores público y privado. Tal dificultad puede ser salvada si establecemos un criterio según el cual cualquier empresa se deberá integrar al sector público, siempre que una buena parte de su ingreso provenga de recursos públicos (con frecuencia, los fondos públicos se destinan solamente a la ampliación del capital).

EL SECTOR PÚBLICO COMO PRODUCTOR DE BIENES Y SERVICIOS

Visto globalmente, el sector público congrega factores trabajo, capital y recursos naturales en proporciones diversas a las que caracterizan la esfera privada. En efecto, dadas ciertas peculiaridades, tales como el peso relativo de sus incumbencias "clásicas", la reducida participación en actividades agropecuarias, etc., el sector público tiende a emplear, por un lado, un elevado contingente de mano de obra con cierta calificación y, por otro, un reducido volumen de recursos naturales. El empeño del sector público en servicios económico-sociales básicos le garantiza el control de una buena parte de la reserva de capital de la nación.



El volumen de empleo con que el sector público contribuye para la ocupación de la mano de obra disponible en la nación, constituye una de las variables bajo control gubenarmental, cuya manipulación acarrea profundas repercusiones tanto bajo el funcionamiento corriente del sistema, como sobre su evolución a largo plazo. En efecto, bajo el ángulo nominal, la absorción de mano de obra se relaciona estrechamente con el volumen de ingreso generado por las actividades públicas (dada la pequeña importancia de los ingresos de propiedad generados por el Estado, en la gran mayoría de sus cometidos), y, así, condiciona la demanda final de la comunidad. En términos reales, la variación del empleo de mano de obra debe indicar alteraciones del flujo de bienes y servicios de consumo, así como de la creación de la capacidad productiva a cargo de las actividades ligadas al Estado.

A la par de la movilización de factores productivos, el Estado debe abastecerse de los insumos requeridos por las actividades productivas bajo su control.

La articulación de los factores e insumos, absorbidos por el sector público, se efectúa en el seno de las "unidades productoras", muchas de las cuales operan como auténticas empresas, análogas a las que se sitúan en el área privada. Así, a través de sus innúmeras agencias, el Estado opera con características de "organizador de la producción", que tiene bajo su mando una fracción de la mano de obra y del capital existente en el

sistema y que los moviliza motivado por la satisfacción de necesidades colectivas y demás fines políticamente decididos.

Con el fin de realzar el papel del Estado en el seno del aparato productivo de la nación, lo dividimos en dos "sectores": público y privado. Visto bajo un prisma jurídico-administrativo, el sector público está constituido por una red de entidades —ministerios, secretarías, institutos de seguridad social y demás empresas autosuficientes económicamente, empresas públicas, etc.— distribuidas en los diversos niveles político-administrativos (federación, estados y municipios).

El significado económico de las actividades a cargo del Estado nos permite, sin embargo, hacer otra clasificación, por la cual pasamos a destacar en el haz de empresas públicas, los siguientes subsectores: agricultura, industria, construcción, servicios y gobierno. En realidad, son inexpresivas las empresas públicas dirigidas a la agricultura; en los subsectores industriales, de construcción (desdoblamiento del último) y servicios, sin embargo, generalmente se encuentra una pluralidad de grandes empresas propiedad del Estado; el renglón gobierno reúne las tradicionales actividades ejecutadas por la burocracia estatal en todos los niveles (central, estatal y municipal), el aparato militar, etcétera.

A partir de las entidades productoras, que se reúnen bajo los auspicios del Estado, llega al sistema un caudal de bienes y servicios que pueden ser clasificados, a la luz de su naturaleza y destino de la siguiente manera:

a] Insumos, de los cuales destacan los de uso universal: servicios de transporte y comunicaciones (que, en cuanto dependen de los respectivos usuarios son también artículos de consumo final), energía eléctrica, acero, petróleo, etc., ingredientes básicos en la operación y evolución de cualquier sistema y cuya obtención ha sido atribuida al sector público, principalmente en las naciones que, en las últimas décadas, despertaron a la lucha por la industrialización.

b] Bienes y servicios de consumo, vitales para el funcionamiento de la economía y el progreso social. Conviene, también, distinguir entre: los servicios que universal y clásicamente se sitúan en la órbita del poder público (defensa, vigilancia, justicia, etc.) y que tienden, en último análisis, a proporcionar las condiciones mínimas para el funcionamiento del sistema; y otros

servicios de "consumo" —típicamente, salud y educación— a través de los cuales el Estado procura asegurar las condiciones de bienestar y oportunidades de acceso social, así como contribuir simultáneamente a la elevación de los patrones de eficiencia con que opera la fuerza de trabajo disponible en el sistema.

c] Carreteras, puertos, edificios públicos, que amplían la reserva del factor capital de la nación, incrementando su capacidad productiva y tendiendo a propiciar nuevas oportunidades de inversión para el sector privado.

Mediante la superposición de las clasificaciones político-institucional y económica, propiamente dicha, podemos disponer en un dispositivo gráfico del tipo de los anteriormente presentados el universo de actividades que se desarrollan en el sistema, a modo de retratar las relaciones entre las esferas pública y privada, mientras estas esferas sean fuentes generadoras de bienes y servicios.[7]



Toda la producción del sector público se registra en las líneas correspondientes, siendo señalados tanto el suministro de bienes y servicios al sector privado (y a sí mismo) como el suministro genérico de artículos finales. Las columnas que le corresponden detallan todo aquello de que se vale para producir, o sea, insumos (procedentes de ambos sectores) y servicios de factores.[8] Un trato análogo es dispensado al sector privado y sus subsectores.

En consonancia con el criterio adoptado, en el destino final del producto deben ser registradas las adquisiciones para el consumo o inversión, realizadas por agentes públicos o privados. Sin embargo, surgen algunas dificultades al intentar llenar el área dedicada a la demanda final. Primero: hasta el presente se entendió por "sector privado" el conjunto de empresas de propiedad particular; ahora bien, las unidades productoras no "consumen" bienes y servicios y, siendo así, en realidad no hay consumidores en el modelo de dos sectores presentado. Otro obstáculo proviene de la necesidad de registrar, de alguna manera, los servicios prestados gratuitamente por el gobierno a la colectividad.

[7] El esquema presentado en la página 89 fue tomado de R. Cibotti, *Un enfoque de la planificación del sector público*, 1965.

[8] Importa distinguir, de los factores utilizados por el Estado, aquellos que son de su propiedad y los pertenecientes a personas y empresas privadas —en este último caso el Estado queda obligado al pago de rendimientos a sus propietarios.

EL SECTOR PUBLICO EN UN CUADRO DE RELACIONES INTERSECTORIALES*

		DEMANDA INTERMEDIA									DEMANDA FINAL						
		Sector Privado				Sector Público					Sector Público			Sector Privado			
		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Gobierno	C	I	Total	C	I	Total	V B P
Sector Privado	Agricultura																
	Industria																
	Construcción																
	Servicios																
Sector Público	Agricultura																
	Industria																
	Construcción																
	Servicios																
	Gobierno																
Valor Agregado	Ingresos del trabajo																
	Ingresos de la propiedad																
	Total																
	Total general																

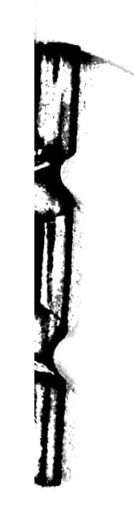
* Tomado de *Un enfoque de la planificación del sector público*, Ricardo Cibotti, 1965.

Para superar tales dificultades, establezcamos las siguientes convenciones:

a] el "sector" privado abarca a las empresas particulares y, aun, a las personas físicas, y debido a esto les son incorporados los auténticos agentes consumidores (las "familias");

b] el gobierno, a título de representante de los intereses de la comunidad, es el destinatario de los bienes y servicios generado por él mismo ("los consume" por un valor correspondiente al respectivo costo de producción).

El área de la gráfica en la que se discriminan los ingresos distribuidos por el sector público no suscita mayores consideraciones. Ahí se encuentra señalada la masa de recursos que constituyen los ingresos de la burocracia, así como los demás ingresos producto del trabajo y los pagos por empresas descentralizadas. También se computan las posibles ganancias de las empresas públicas[9] y los intereses devengados a particulares por préstamos recibidos. Nótese, finalmente, que también los particulares pagan al gobierno ingresos debidos al uso de propiedades públicas (ejemplo: renta de edificios públicos, etcétera).



La inserción del sector público en la gráfica se presta al examen de la forma y la profundidad con que el Estado, mientras es productor, afecta directa e indirectamente el comportamiento del sistema. Así, quedan, desde luego, registrados el flujo real y la corriente de ingresos generados, en exclusividad, por las múltiples actividades vinculadas al Estado. El primero diversifica la oferta global de bienes y servicios con que cuenta la economía, contribuyendo para ello con renglones que, las más de las veces, no podrían, por varias razones, provenir de actividades privadas.

En cuanto al flujo de ingresos, generado por las actividades públicas y convertido en demanda final por sus receptores, constituye una variable determinante del nivel de actividad impreso por el mercado de las empresas que por él se orientan. Sus alteraciones tienen, pues, además del efecto sobre el ingreso

[9] Si, por un lado, la ganancia es el objetivo típico de las actividades privadas, por otro, resulta aritméticamente de la diferencia existente entre ingresos y gastos realizados en un período dado. Es, sobre todo, a este título, que se presenta la ganancia en las actividades estatales. A propósito, conviene resaltar que al no estar movido el Estado por propósitos lucrativos, puede emplear factores en proporciones no provechosas para las empresas privadas, lo que permite que el sistema utilice factores que, en ausencia de programas públicos, no serían aprovechados (ejemplo típico: mano de obra no calificada).

disfrutado por la comunidad, consecuencias indirectas que irradian por todo el sistema. Pueden ser también indicadas, con efectos inmediatos y remotos, las compras de material hechas por el Estado para alimentar las funciones de producción bajo su mando. Se trata, en este último caso, de conexiones entre los sectores público y privado en el seno del aparato productivo del sistema, que la gráfica de cambios intermediarios diagnostica con precisión. Finalmente, entre las actividades del sector público que más implicaciones tienen sobre el comportamiento de las entidades privadas, cabe señalar las obras públicas del género de apertura de carreteras, construcción de puertos, drenaje de zonas pantanosas, etc., que operan como auténticos catalizadores de las inversiones privadas (los resultados así obtenidos estarían colocados en la línea correspondiente al subsector construcción, insertado en el conjunto de actividades regidas por el Estado).

En un esfuerzo de simplificación, sintetizaríamos lo que precede afirmando que el comportamiento del sector público alcanza el funcionamiento y la evolución de la economía, primero a través del suministro de bienes y servicios bajo su responsabilidad; en seguida, a través del efecto derivado de sus decisiones sobre el nivel a que operan las actividades económicas en curso y a través de las oportunidades creadas para el lanzamiento de nuevas empresas. Todos estos vínculos solidarizan las trayectorias del sistema y de su sector público, constituyendo eslabones-claves en el campo de la política económica.

EL FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES PÚBLICAS

Presentamos, en forma resumida, algunos aspectos de la coexistencia e interacción de las actividades productivas integrantes de los sectores público y privado. A continuación se trata de enfocar la incidencia del Estado sobre el flujo nominal en tránsito por el sistema, siendo entonces señalados los mecanismos por los cuales se apropia de los recursos para el financiamiento de una fracción de sus actividades y, también, para amparar las actividades privadas o grupos sociales, según sus directivas en el campo de la política económica. Lo anterior constituye otro ángulo de observación, mediante el cual podemos sorprender

algunos aspectos fundamentales de la presencia del Estado en la economía en funcionamiento.

Proviene de la naturaleza misma de muchas de sus atribuciones el que, a diferencia del sector privado, el Estado no puede cubrir sus costos de producción con ingresos provenientes de la venta de bienes y servicios. En efecto, apenas una parte de la producción del sector público es por lo común llevada al mercado (energía, servicios de transporte y comunicaciones, petróleo, etc.). Tales actividades no solamente se autofinancian sino que, en ciertos casos, permiten al Estado la obtención de ganancias. La mayoría, empero, de las actividades a cargo del sector público no son directamente remuneradas, sea porque no puedan ser individualizados sus beneficiarios (por ejemplo, en el caso de los servicios administrativos), sea porque existe el consenso de que no deben ser vendidos ciertos servicios sociales (educación y salud), sea porque al gobierno le es imputada la tarea de construir (o encomendar al sector privado) obras que sirven a la colectividad como un todo y que, por tanto, no son objeto de transacciones (carreteras, edificios públicos, etc.). En consecuencia, el Estado necesita valerse de otros métodos de captación de recursos financieros para hacer frente a los gastos no cubiertos por el ingreso obtenido en mercado.



Antes de enfocar la necesaria búsqueda del Estado, de recursos que complementen el financiamiento de sus actividades, cabe recordar las fuentes de ingreso de que dispone el sector público como consecuencia inmediata de su participación en los mercados como oferente-vendedor de una serie de artículos. Las llamadas empresas públicas, desde luego, no solamente tienden a autofinanciarse, sino que, eventualmente, pueden extraer recursos para las arcas públicas, mediante sus ganancias normales.[10] Otras empresas estatales, sin orientar sus productos hacia el mercado, cobran "tasas" a sus usuarios, que se destinan a cubrir los costos de producción.

Para alcanzar una visión panorámica de la situación financiera del universo de actividades productivas comprendidas por el sector público, digamos, en forma preliminar, que éste comprende una serie de empresas autofinanciadas; que algunas de

[10] Este fenómeno asume gran importancia, por ejemplo, en los países en los que el monopolio de la producción de cigarros, bebidas, cerillos, etc., corresponde al sector público.

ellas le proporcionan ganancias (otras son deficitarias); y además, que percibe recursos provenientes del uso, por el sector privado, de algunas de sus propiedades (este último compone su ingreso "patrimonial"). En contraposición, debe el sector público hacer frente a los gastos incurridos por la operación de los servicios propiamente dichos de gobierno y por los demás servicios que ofrece gratuitamente a la colectividad como resultado de sus esfuerzos.

El Estado, sin embargo, asume otras funciones en las sociedades modernas, que implican considerables gastos. Se trata de una serie de gastos llamados de "transferencia", con los cuales el Estado desvía flujos de ingreso, en una actitud que se podría denominar "redistributiva", en contraposición a las acciones productivas consideradas hasta el presente.

Entre los gastos de transferencia merecen destacarse los gastos sociales y las subvenciones económicas.[11] En el primer caso, se incluyen renglones como el pago de inactivos, abono familiar, salario familia, seguro contra desempleo, etc. Las subvenciones son transferencias en beneficio de empresas privadas o públicas, que reflejan normalmente las decisiones de la política económica, en el sentido de favorecer a determinados agentes económicos (por ejemplo: subvención a los agricultores, práctica frecuente en el mundo desarrollado) o a los usuarios de ciertos servicios públicos (por ejemplo: fijación de tarifas deliberadamente inferiores al costo de producción, para el consumo de ciertos servicios de utilidad pública).

En sus gastos de transferencia, el Estado actúa sin pretender retribución alguna, con lo que tiende a amparar a ciertos grupos, promover justicia social y también fomentar la expansión de actividades consideradas estratégicas.

Cuando se trata de actos sociales relativos a pensiones, jubilaciones, etc., debe quedar claro que el gasto efectivo de tales recursos no es el hecho por el sector público, sino por los beneficiarios, sirviendo el Estado como agente redistribuidor de los ingresos.

[11] Nos referimos aquí a las llamadas transferencias corrientes. Las transferencias llamadas de capital consisten en el otorgamiento de recursos para inversión a las empresas públicas que disfrutan de autonomía financiera y a las empresas que componen la administración descentralizada. A propósito, nótese que todas las "transferencias" que se resumen en la entrega de fondos a entidades públicas desaparecieron, necesariamente, en un balance consolidado del sector público.

Como se sugirió anteriormente, los gastos de transferencia y particularmente aquellos de naturaleza social son mucho más importantes en las naciones avanzadas, como resultado de cerca de medio siglo de expansión de las responsabilidades del Estado para con el bienestar de las capas menos favorecidas de sus poblaciones.[12]

Volviendo a considerar la problemática financiera del sector público, vemos que éste comprende un conjunto de empresas autosuficientes y capaces, aun, de propiciarle ganancias. A la par de esto, percibe otros ingresos llamados patrimoniales. Estas dos últimas fuentes líquidas de ingresos son insuficientes para enfrentar los gastos públicos al descubierto: productivos (necesarios a la generación de bienes y servicios) y redistributivos (básicamente subsidios y obras sociales). El Estado necesita, pues, captar, por procesos que le son peculiares, los recursos de la corriente de ingresos oriunda de la operación del aparato productivo (ingresos éstos generados por la totalidad de las actividades, privadas y públicas) en proporciones capaces de sostener la operación de las agencias prestadoras de servicios no llevados al mercado, de financiar la construcción de las "obras públicas" y aun de facultar la ejecución de las transferencias con que esté comprometido. En suma, debe echar mano de su poder coercitivo y de otras prerrogativas que le son propias, para recoger recursos con los que quede capacitado para hacer frente a las necesidades y reivindicaciones económico-sociales, colectivamente sentidas y políticamente expresadas.[13] Estas fuentes de financiamiento son la imposición de tributos, las operaciones de crédito público y la emisión monetaria, expediente convencionalmente considerado excepcional, pero empleado a fondo en muchas naciones subdesarrolladas.



Los tributos representan una apropiación de recursos por el erario público, de lo que resulta en forma inmediata la reduc-

[12] En conjunto, la proporción del PNB consagrada a los servicios sociales en Gran Bretaña pasó de 1.6% en 1890 a 18% en 1950. M. Brecher y P. Tabatoni, *op. cit.*

[13] La sensibilidad de las autoridades gubenarmentales a las presiones y aspiraciones de los grupos sociales depende de su conformación política y de la capacidad organizativo-reivindicatoria de las fuerzas sociales. De esta forma, se hace patente el contenido político de que se encuentran inevitablemente embebidas las decisiones que moldean la composición del gasto público. Nótese, en contraposición, que el sector privado y las empresas públicas que disfrutan de autonomía financiera orientan sus procesos productivos, fundamentalmente, por el monto y la composición de la demanda global con que se enfrentan en el mercado.

ción del poder de compra de las familias y las empresas; se supone, implícitamente, que la colectividad recupera los recursos cedidos al Estado bajo la forma de servicios de interés público, beneficios, etcétera.[14]

Abstrayendo de sus aspectos jurídicos las diversas formas de tributación, pueden ser así agrupadas:

"Tributos indirectos", que imponen un "sobreprecio" a las mercancías negociadas y, por consiguiente, sustraen ingreso privado en favor del gobierno, en el momento en que las familias o empresas adquieren los bienes; de ahí la denominación de tributación "sobre el consumo".

"Tributos directos", que inciden sobre los ingresos de la propiedad, sueldos, etc., en el momento en que son percibidos por personas físicas o jurídicas.

Los impuestos reducen el ingreso disponible de la comunidad para los gastos particulares de consumo e inversión. La carga tributaria que incide sobre la comunidad puede, naturalmente, ser distribuida de diferentes maneras sobre los diversos grupos sociales. Se dice que un tributo es "progresivo" cuando el peso de su incidencia crece con el nivel de ingreso del contribuyente; y "regresivo" cuando, en el caso contrario, pesa proporcionalmente más sobre los individuos dotados de menor poder económico.

En principio, tanto el impuesto directo como el indirecto pueden tener un sentido progresivo o regresivo, siempre y cuando, en el primer caso, a ingresos mayores correspondan imposiciones tributarias proporcionalmente más elevadas; la tasación en el mercado puede no ser regresiva, siempre y cuando el valor tributado crezca, lo que sucede cuando los bienes pertenecen al consumo típico de las capas de ingreso más elevado.[15] Fácilmente se comprende, sin embargo, que en la práctica la tributación indirecta tiende a recaudar los recursos de manera regresiva. Tal hecho se hace evidente cuando, indiscriminadamente, los tributos son lanzados sobre el valor de los bienes y servicios comercializados.

[14] En el texto nos referimos, implícitamente, sólo a los impuestos, forma dominante de tributación. Sin embargo, hay que incluir entre los tributos, las llamadas "tasas" con las que el Estado puede exigir contraprestación por los servicios prestados si ocurre la individualización del usuario (ejemplo: alcantarillado, etcétera).

[15] En Inglaterra, la tributación en el mercado exime a una serie de bienes y servicios considerados de primera necesidad, de tal forma que alrededor del 80% de los gastos de una familia obrera típica están libres de tributación.

Mientras que en las estructuras subdesarrolladas predomina la imposición sobre el gasto, como elemento formador de ingreso tributario, los países más avanzados procuran fundamentar su ingreso público en impuestos sobre la renta.[16] La explicación de este fenómeno debe ser buscada en las características comparadas de la distribución personal del ingreso en los dos grupos de países. La elevadísima concentración de riqueza típica del subdesarrollo tiene, como consecuencia, la inviabilidad del predominio de los impuestos directos: o éstos inciden pesadamente sobre los ingresos elevados —alternativa que evidentemente se enfrenta con los más serios obstáculos políticos y con no pocos trastornos administrativos— o deben buscar contribuciones mínimas de un sinnúmero de pequeños contribuyentes —lo que es impracticable administrativa y económicamente.

En ciertos casos, la tributación se basa en las transacciones del mercado interno (cuando se trata de países de diminuto coeficiente de apertura externa); en otros, el comercio exterior es elegido como fuente primera de los recursos públicos (sobre todo en las naciones mineral-exportadoras con gran apertura externa).



El grado de progresividad o regresividad de un sistema tributario tiene implicaciones tanto en el plano social como en el económico, por ejemplo al afectar las dimensiones de los mercados de artículos cuyo consumo es característico de determinadas capas de ingreso.[17]

Los recursos logrados por el sector público a título de ingresos patrimoniales y ganancias, incrementados por aquellos que provienen de la tributación, constituyen el ingreso corriente del sector público. A este último concepto se contrapone el de gasto corriente, incluyendo los gastos en que incurre el Estado, a título de adquisición de insumos, remuneración de los factores necesarios a la prestación de servicios públicos a la colectividad y, aun, a consecuencia de las transferencias de todo orden.

[16] En Estados Unidos, Suecia, Suiza y Nueva Zelandia, cerca del 67% del ingreso público proviene de impuestos sobre la renta. En otros países, sin embargo, se registran valores muy inferiores: México, 25%; Colombia, 20%; Egipto, 13.5%; Siria, 11%.

[17] A propósito, véase las consideraciones dadas en el parágrafo "Condicionamiento de los mercados", del capítulo sobre la circulación y consúltese la respectiva gráfica.

La diferencia entre ingresos y gastos corrientes define el "ahorro fiscal". Éste no cubre, por regla general, los gastos de inversión, radicando ahí una de las razones que llevan el sector público a recurrir a las demás formas de financiamiento.

A través de los mecanismos tributarios, el Estado capta el ingreso del sector privado, sin que quede obligado a cualquier restitución posterior; además, los contribuyentes están legalmente obligados a ceder esta parte de sus ingresos. Ahí radican algunas de las mayores diferencias existentes entre el ingreso tributario y el segundo mecanismo que utiliza el gobierno para financiar sus gastos: las operaciones de crédito público. Por este proceso de financiamiento, el Estado lanza títulos de deuda pública de corto, medio y largo plazo y los particulares los suscriben de acuerdo con sus intereses, quedando el gobierno comprometido a la devolución ulterior del principal y al pago de los intereses por el monto suscrito.[18]

Así, pues, mediante la imposición de tributos y la emisión de títulos, el sector público se apropia de recursos que, genéricamente, se prestan a cubrir sus gastos corrientes y al financiamiento de las obras públicas.[19]

Veamos, finalmente, con grandes simplificaciones, la naturaleza del tercer mecanismo de financiamiento público aludido: la emisión de papel moneda. Se trata de una fuente heterodoxa de recursos públicos, de uso frecuente en las naciones en fase de acelerada industrialización. La emisión generalmente surge como medida última destinada a equiparar el gasto (en general, notoriamente aumentado en la fase aguda del establecimiento de la infraestructura, efectuado por los sistemas en vías de afirmación industrial) y los ingresos globales del sector público. O sea, cuando éste se ve incapacitado para saldar sus compromisos de todo orden (gastos relativos a la producción corriente, inversiones y transferencias) y en la imposibilidad

[18] Sin embargo, recientemente se desarrolló la técnica de los préstamos compulsorios que, dada la obligatoriedad de la suscripción, difieren de los préstamos públicos tradicionales. La restitución posterior del principal, sin embargo, mantiene el carácter de préstamo en este tipo de operación financiera.

[19] Es necesario distinguir las operaciones de crédito público por medio de las cuales el gobierno expande sus gastos de consumo e inversión, de aquellas necesarias a la recomposición de las deudas anteriores o la compra de activos preexistentes en la economía. Éstas mantienen o modifican la estructura de la propiedad de los factores en el sistema; sin embargo, no aumentan la parte del ingreso nacional captada por el gobierno.

de reforzar rápida y eficientemente su ingreso tributario, sólo le resta expandir sus recursos, valiéndose de su poder único para emitir moneda corriente.

Mientras los mecanismos de financiamiento anteriormente mencionados transfieren recursos reales de la esfera privada al sector público, esta transferencia redunda en la adición de medios de pago que disputarán, con el volumen preexistente, la adquisición de bienes y servicios y la contratación de los factores disponibles en el sistema. Al reducir —como resultado de la elevación de precios— el poder adquisitivo de los recursos situados en la órbita privada, las emisiones funcionan como un tipo velado de tributación (de significado, en la mayor parte de las veces, altamente regresivo).

La importancia de las emisiones como fuente de ingreso en América Latina se hace evidente por la comprobación de la flagrante insuficiencia del ingreso tributario, frente al gasto público, en nuestros países, teniéndose en cuenta las dificultades con que éstos enfrentan para el empleo, a fondo, del préstamo público como instrumento recaudatorio alternativo.[20]



Los sectores privado y público en operación generan el flujo de ingreso —o producto global de la comunidad. El ingreso así generado no es llevado íntegramente al mercado: debe sufrir una disminución, para que uno de los sectores, aquel que atiende a las necesidades colectivas, financie la fracción deficitaria de sus actividades. Tal reducción del poder adquisitivo en manos de las personas físicas y las empresas privadas se concreta en la diferencia entre el volumen de tributos y préstamos recaudados y el monto de subsidios y demás transferencias otorgadas a particulares.

Tanto al captar como al aplicar los recursos, el Estado altera la composición de la demanda y la oferta globales de bienes y servicios de la comunidad. Desde luego, porque no tributa con igual intensidad las diferentes ramas de actividad y los diversos grupos sociales, ni tampoco los beneficia homogéneamente al efectuar las transferencias. Además, porque confiere a la parte del ingreso nacional de que, efectivamente, se apropia,

[20] Los obstáculos aludidos consisten, básicamente, en la inflación crónica y en la debilidad y diminuta organización de los mercados de capitales. Los datos referentes a la insuficiencia del ingreso tributario pueden ser tomados, por ejemplo, de *Inflación y crecimiento: Resumen de la experiencia en Américca Latina*, CEPAL.

un destino forzosamente distinto de aquel que tendría si permaneciera en manos de las empresas y los individuos. Es bien probable, por ejemplo, que dedique una mayor proporción a la realización de inversiones. En ese caso, el aumento del volumen de recursos controlados por los poderes públicos altera no solamente la estructura del consumo y de las inversiones llevadas a efecto en el sistema, sino también sus proporciones relativas en el destino del ingreso global de la comunidad.[21]

Sin embargo, el efecto de las alteraciones del gasto público sobre el monto de recursos de que efectivamente disponen las familias o las empresas particulares no puede ser estudiado en un análisis estático, en el que los gastos público y privado sean considerados como alternativas mutuamente excluyentes. En efecto, por ejemplo, un aumento del gasto público, que en un primer momento exige una reducción real de los recursos aplicados por los agentes privados, visto después de tiempo, puede estimular el sistema como un todo, propiciando de hecho una expansión conjunta de ambos sectores. El efecto germinativo de la persona pública dependerá, sin embargo, del grado de aprovechamiento de los factores disponibles en el sistema, de la ocurrencia de puntos de estrangulamiento, de la potencialidad de ciertas inversiones pioneras, etcétera.

Dadas algunas características de las naciones subdesarrolladas —elevada proporción de analfabetos, condiciones sanitarias deficientes, defectos de infraestructura, puntos de estrangulamiento de la oferta de insumos básicos, etc.— difícilmente se podría exagerar el significado en términos de bienestar social y el efecto dinamizador de algunos renglones de la reorientación que el Estado imprime al uso de los recursos con que cuenta el sistema. Frecuentemente, y en oposición al comportamiento del sector público de las naciones avanzadas, el Estado en las naciones en fase de desarrollo tiene más sensibilidad para los defectos manifiestos en la base operativa del sistema —carreteras, puertos, sistema energético, etc.— que para las cuestiones sociales en él existentes. Justificándose así las denominaciones de "estado benefactor" (*welfare state*) y "desarrollista" con que son rotulados los dos tipos de nación.

[21] También visto por un prisma "espacial", el gasto global del sector público puede promover una reorientación de los recursos de la comunidad; por ejemplo, las inversiones públicas al ser concentradas regionalmente, confiriéndole la prioridad al establecimiento de la infraestructura del polo industrial.

La interpretación del significado y potencialidad del sector público, dadas sus características en el contexto económico, es el eslabón por el cual pasa del estudio de su existencia y contorno, al examen de su comportamiento e implicaciones respectivas. Surge, entonces, el Estado como núcleo decisivo, responsable por la definición del rumbo que se pretende imprimir a la evolución del sistema.

Al Estado liberal, que poca interferencia tenía en el funcionamiento de la economía, le correspondía poca ingerencia como formulador de la política económica. El cuerpo económico por él comandado era diminuto y también lo era el grado de penetración de las normas que estaba a su alcance dictar. Paralelamente al crecimiento del Estado-productor, cuya fisonomía actual tratamos de presentar, se verificó, con el tiempo, el aumento de los poderes estatales de reglamentación, estímulo, protección, conducción y orientación de la vida económica.



Hasta hace poco, la evolución de las funciones normativas del Estado en la esfera económica se caracterizaba por un proceso de desdoblamiento en el que, al tenor de cada género de problemas, aquél era llevado a una prolongación de sus poderes de intervención —después de algún tiempo se verificaba la consagración de las nuevas funciones, institucionalizadas en nuevos órganos. El ritmo de esta expansión vegetativa estaba determinado por la complejidad creciente de la economía en expansión y por las crisis que la sujetaban. Los nuevos órganos tendían a mantenerse ocupados en los problemas específicos, constituyendo efectivas divisiones, donde se almacenaban partes de la suma del poder que correspondía al Estado ejercer. Surgían así "políticas" fragmentarias, de cambio, fiscal, tarifaria, de precios agrícolas, etc. Sin embargo, actualmente se manifiesta una fuerte tendencia en el sentido de la integración del mando de las entidades vinculadas al sector público el que, conjuntamente con la mencionada integración, sometería su comportamiento a las necesidades dictadas por la consecución de los objetivos mayores formulados por el Estado-poder. La presentación de la secuencia y simultaneidad de acciones que se desencadenarán con determinados propósitos, en un cierto período, es el contenido de los programas de acción mediante los cuales los poderes públicos tienden a trazar su estrategia global, integradora de los muchos frentes en que le toca actuar.

Actualmente, además del esfuerzo en el sentido de coordinar el comportamiento de las muchas instituciones que componen el sector público, se generaliza una tendencia al empleo de instrumentos de política económica, capaces de influir en la toma de decisiones en la esfera privada, siendo inducidos los agentes económicos que la integran a actuar en favor de las metas programadas por el poder público. Mediante este proceso, a veces denominado "planeación indicativa", se procura corregir la espontaneidad de las decisiones privadas en lo tocante a cuestiones tales como el coeficiente de ahorro, la distribución sectorial y regional de inversiones, etc. Se trata de un proceso de orientación del sistema económico, por lo cual sus transformaciones dejan de ser consecuencia (no prevista) de una serie de acciones sugeridas por las oportunidades de mercado, individualmente localizadas y aprovechadas, pasando a ser parcialmente controladas y ajustadas —con cierto margen de inseguridad— a determinados proyectos preestablecidos.

CAPÍTULO VI

EL SISTEMA MONETARIO-FINANCIERO

Como integrantes de sociedades evolucionadas, estamos todos acostumbrados a pagar, percibir remuneraciones, evaluar objetos, etc., mediante el uso de la moneda. Así, también en la vida económica en la cual participamos es fácilmente comprobable el intenso empleo de una diversidad de instrumentos llamados "títulos de crédito", tanto en la esfera de las empresas como en las relaciones de éstas con el público consumidor y de ambos con determinadas entidades del sector público. Este capítulo examinará dicha pluralidad de fenómenos nominales, planteando los medios de que se vale la sociedad para efectuarlos y las instituciones con ellos relacionadas.



LAS FUNCIONES DE LA MONEDA: SUS ORÍGENES

Antes de ingresar en las complejas funciones a cargo del sistema monetario de una economía contemporánea, tratemos de reconstruir esquemáticamente algunos pocos pasos decisivos de la moneda al surgir y afirmar su presencia e importancia en la vida económica.

Así, examinemos en primer lugar la situación de un agrupamiento cuya vida sea extraordinariamente primitiva. En estas remotas condiciones, el trabajo se ejerce directamente sobre la naturaleza y el hombre, quien, debido a los reducidos resultados de este estilo de vida, no logra liberarse del apremio de sus primeras necesidades.

Digamos que, con el pasar del tiempo y la acumulación de experiencia se avanza en el sentido de una embrionaria división del trabajo: algunos individuos suelen demostrar mayor aptitud para la caza del antílope, mientras que otros encuentran ventajas en dedicarse prioritariamente a la pesca. De entre las implicaciones más evidentes de este avance, en el sentido de la especialización de las entidades económicas, se destaca el pro-

bable surgimiento de excedentes de caza y pesca como resultado del trabajo aislado de cada grupo, y su desenlace natural: el intercambio. El cambio, que dependerá del esfuerzo medio exigido en la captura de cada especie animal y en razón a su utilidad, se establecerá con base en determinada relación, valiendo un animal tantas unidades del otro. En esta comparación inmediata de valores surge el fenómeno del precio relativo.

La diversificación de las actividades humanas no se detiene en esta etapa: los trabajos relativos a la caza y a la pesca tienden, a su vez, a fraccionarse y los instrumentos en los cuales se basan, necesariamente, se diferencian, atendiendo a procedimientos y técnicas específicas. La complejidad que se establece progresivamente en esta sociedad se resuelve con la intensificación de los cambios. La frecuencia de las comunicaciones implicadas en cada operación de cambio en especie tiene como solución natural la elección de un bien económico como patrón de referencia.[1] Esta simple función caracteriza, en sus inicios, la forma monetaria denominada moneda-mercancía.

En un período más adelantado, ante la profundización de la división del trabajo humano en el espacio y en el tiempo, se impone una tendencia que ya se vislumbraba en la etapa precedente. Mientras que la producción, inicialmente, tiene como objeto la satisfacción directa de las necesidades, con el pasar del tiempo, progresivamente, se divorcian producción y consumo. La finalidad de la producción pasa a ser el cambio, la venta en el mercado. En correspondencia a este movimiento, crecen las funciones de la moneda, la cual, de simple punto de referencia se transforma en medio de pago, de uso corriente en la efectivación de los cambios.[2]

Estas atribuciones imponen nuevas cualidades a la moneda: su aceptación ilimitada requiere atributos tales como ser homogénea, divisible, fácilmente transportable, de difícil falsificación, etc. El ingreso a la economía monetaria propiamente dicha se inaugura, históricamente, con la adopción de los metales preciosos como base física para el incipiente régimen monetario.

[1] No podría haber sido otra la naturaleza de una de las formas monetarias más remotas, la cabeza de ganado, pecus (de ahí, pecuniario, etcétera).

[2] En esta fase es superada la rigidez del régimen de intercambio de mercancías, hasta entonces operante, en el cual el individuo A, que tuviera exceso de X y carencia de Y, estaría obligado a cambiar con alguien, cuyas disponibilidades y necesidades fueran inversas.

Los datos concernientes a esta etapa se completan con el señalamiento de otra propiedad y función de la moneda metálica, de trascendental importancia para la dinámica de la vida económica: su facultad de preservar valor, de almacenarlo, permitiendo a sus detentadores la distribución de su uso en el tiempo, al compás de las necesidades o de acuerdo con la ejecución de sus planes a largo plazo.

Podríamos decir que las propiedades esenciales del instrumento monetario son las siguientes: prestarse a las comparaciones de valor de los productos llevados al mercado; gozar de aceptación universal como elemento de contraprestación en las transacciones económicas; y permitir la distribución del poder de compra de sus detentadores en el tiempo. En resumen, denominador común de valores, medio de pago y reserva de valor son las funciones clásicamente atribuidas a la moneda.

El uso de la moneda-metal acompaña a las sociedades en evolución durante muchos siglos, hasta que, con la aparición de los bancos comerciales, se inicia el desarrollo de formas monetarias que progresivamente se desligan del sustrato metálico original. Un importante paso en este sentido es dado por la generalización del uso de la moneda-papel, instrumento monetario que, destituido de valor intrínseco, tiene todavía como garantía las reservas de oro disponibles en los bancos emisores. Finalmente, una modificación decisiva se opera mediante la introducción del papel-moneda, instrumento de cambio ya enteramente destituido de su garantía metálica. En este caso, el poder de compra que posee constituye una consecuencia de su aceptación universal (teniendo, sin embargo, por última garantía las disposiciones legales que determinan la obligatoriedad de su aceptación).

Modernamente, los recursos monetarios sobre los cuales operan las economías comprenden la moneda manual (papel-moneda y moneda-metal) y la moneda fiduciaria (o escritural), representada por los depósitos a la vista en el sistema bancario. Efectivamente, funcionando como reserva bajo control inmediato y dotados de poder liberador en las transacciones económicas, los depósitos a la vista pueden cumplir las funciones esenciales del instrumento monetario.[8]

[8] El examen de la naturaleza y propiedad de la moneda fiduciaria (depósitos a la vista) consta del tema dedicado a los bancos comerciales.

Estamos, pues, en condiciones de totalizar los *medios de pago* de los que dispone un sistema contemporáneo: moneda-metal y papel-moneda en poder del público, más depósitos a la vista en el sistema bancario. La composición de los medios de pago varía entre las economías, reflejando el grado de madurez de su cadena bancaria, las normas de los procedimientos monetarios, los hábitos colectivos, etc. Cada parte, moneda manual o fiduciaria, tiene su mecánica propia de expansión, estando el control de la primera en manos de las autoridades públicas, mientras las alteraciones de volumen de depósitos a la vista son consecuencia de determinados aspectos del comportamiento conjunto del complejo sistema bancario-público.[4]

Dejando a un lado este desdoblamiento de las formas monetarias, tomemos de nuevo el problema de los cambios bajo otro ángulo, adecuado a la caracterización de uno de los más relevantes fenómenos nominales que acompañan el funcionamiento de las economías contemporáneas.



SIGNIFICADO Y USO DEL CRÉDITO

La progresiva división del trabajo social y la producción para el mercado, con monetización de los cambios, plantean solamente una parte de los problemas atendidos por el sistema monetario de nuestras economías. En efecto, hasta este punto hemos considerado transacciones en las que *A* entrega a *B* un bien o servicio y percibe, de inmediato, el monto correspondiente al valor de la transacción. La evolución de los sistemas acarrea, sin embargo, el surgimiento de operaciones en las cuales ya no ocurren simultáneamente la venta de mercancías y el respectivo pago en especie. De entre los fenómenos que, extendiéndose en el tiempo, implican un desfasamiento entre el tránsito real y el financiero, señalemos:

a] la extensión del comercio por distantes regiones del globo, acarreando la separación no solamente espacial, sino temporal, de compradores y vendedores;

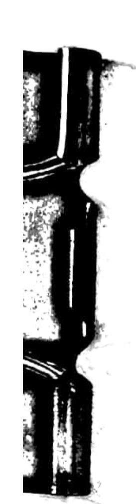
b] el fenómeno del almacenamiento de mercancías por par-

[4] El concepto frecuentemente utilizado de "medio circulante" se refiere, tan sólo, a la moneda manual que circula en la economía (billetes y monedas metálicas emitidas, que no hayan retornado a las autoridades monetarias).

te del comercio. Este papel de la red comercial responde a una necesidad operacional del sistema: las mercancías deben estar disponibles en el momento y local en que las solicita el público;

c] la necesidad, por parte de las empresas, de remunerar el trabajo y demás factores, así como de adquirir insumos durante los procesos productivos, cuyos resultados sólo serán obtenidos posteriormente.

Los fenómenos referidos tienen en común su inferencia en el desajuste entre los flujos reales y nominales que llegan a determinados agentes económicos. La solución corrientemente adoptada para este problema es recurrir a los instrumentos de cambio, mediante los cuales ciertos agentes se disponen a ceder, de inmediato, determinados bienes económicos, obteniendo en cambio promesas de contraprestaciones futuras —*títulos de crédito*. Sin detenernos en el examen de los diversos instrumentos de crédito, en boga en los sistemas económicos actuales, señalemos, solamente, la extensión de su uso para cubrir operaciones tales como inversiones, gastos del sector público, etcétera.[5]



La presentación del título de crédito como especialmente elaborado para la ejecución de transacciones en las cuales se verifique alguna discontinuidad entre la prestación real y la contrapartida nominal, sirve al esclarecimiento de una noción de gran validez: la propia moneda no es más que un título especial de crédito. En efecto, quien la recibe está, en realidad, aceptando a cambio de algún producto o servicio prestado un documento que le permite, en cualquier momento, cobrar de la sociedad la debida contrapartida, mediante la adquisición de otro bien, servicio, etc. De este modo, la moneda difiere de los títulos de crédito propiamente dichos solamente porque éstos tienen su vencimiento preestablecido en cuanto a la fecha y, además, sometido al real cumplimiento, por el deudor, de la promesa de pago —no pudiendo, en consecuencia, llenar las funciones de "medios de pago". Más adelante veremos que los bancos comerciales tienen como una de sus funciones primordiales, precisamente, el convertir títulos de crédito en medios de pago —lo que nos lleva a entender por qué la disemina-

[5] El empleo de títulos de crédito que, en un principio, se refería a bienes que eran transportados o producidos, se desvinculó de este origen, posibilitando el juego con títulos, sin correspondencia de fenómenos reales.

ción de las operaciones a crédito, una de las características de la economía moderna, se efectuó paralelamente al desarrollo de los sistemas bancarios.

Ésta es pues la pareja de instrumentos que, por su ángulo nominal, acompañan a la totalidad de los cambios que se efectúan en el sistema en funcionamiento —los medios de pago y los títulos de crédito.

EL SISTEMA EN OPERACIÓN: LA NECESIDAD DE RECURSOS MONETARIOS

En los regímenes caracterizados por la propiedad privada, los individuos y las empresas, dependientes de su estructura económica, detentan un cierto patrimonio, que, genéricamente, abarca dos tipos de bienes:

a] tierras, residencias, instalaciones, equipos, etc., los cuales reciben la denominación conjunta de "activo real";

b] títulos de crédito de todo orden, emitidos por empresas, personas físicas y autoridades gubernamentales (acciones, pagarés, títulos de deuda pública, etc.), dinero en billetes, monedas metálicas y depósitos bancarios, integrantes, todos, del llamado "activo financiero"

Algunos renglones del activo son susceptibles de servir rápida o inmediatamente de instrumento de cambio para la satisfacción de las necesidades económicas de sus detentadores —ejemplo máximo: los medios de pago. Existen otros, sin embargo, cuya negociación depende de un proceso de venta, a veces demorado —ejemplo: *tierras*. Un patrimonio tiene un grado mayor de "liquidez" en la medida en que una mayor proporción de sus componentes se presente bajo la forma general o universalmente aceptada por la comunidad, como contrapartida de transacciones (constituyendo la moneda, naturalmente, la modalidad líquida, por excelencia, del activo).

Genéricamente, el activo de cada agente económico se compone de una parte aproximadamente estable y otra en constante estado de mutación —aquella que se refiere a los ingresos periódicamente recibidos y devueltos a la comunidad bajo forma de gastos corrientes. En otras palabras, se distinguen en el activo: una fracción caracterizada por cierta estabilidad y otra pe-

riódicamente reconstituida —a través de los ingresos— y continuamente disminuida —a través de los gastos corrientes. El mantenimiento de la parte del patrimonio bajo forma absolutamente líquida (medios de pago) se justifica, primeramente, por los desequilibrios que resultan de la discontinuidad del ingreso, ante la continuidad de los gastos enfrentados por las empresas y los hogares.

Debido a que la necesidad de retención de cierta parte del activo, bajo la forma monetaria, es consecuencia de cuestiones relativas al ingreso y gastos corrientes, podemos abordar el problema del volumen de los medios de pago necesarios para el funcionamiento del sistema, a través de un análisis centrado sobre los ingresos y los gastos; con esto, dejamos a un lado el estudio, necesariamente más complejo, de la distribución del activo de los agentes económicos entre renglones de mayor o menor grado de liquidez.



A lo largo del desarrollo económico, se alteran las necesidades de medios de pago del sistema, acompañando a la transferencia de una serie de relaciones sociales del ámbito familiar-comunitario hacia la esfera del mercado y reflejando la intensificación de los cambios, en la medida en que se diversifica el aparato productivo atendiendo a la demanda de las comunidades de creciente capacidad adquisitiva.[6] De esta manera, una economía basada en el latifundio esclavista necesita menos moneda por *unidad de producto* que otra, más madura y urbana, con una red de relaciones económicas más densa.

Obviamente, la necesidad de moneda se correlaciona, también, con datos institucionales, como el régimen de pago de los salarios: mensual o semanal (lo cual determina el grado de discontinuidad del flujo del ingreso), parte en moneda, otra en bienes, etc. Otros factores, todavía, actúan a más corto plazo sobre el comportamiento de los agentes y afectan sus exigencias de disponible líquido. De entre éstos destaquemos las expectativas de valorización o desvalorización monetaria, las perspectivas de los negocios y hasta las preocupaciones por la estabilidad política.[7]

[6] En países subdesarrollados, un mayor número de actividades humanas no son remuneradas con moneda, ya que ciertas regiones viven, prácticamente, al margen de la economía de mercado.

[7] Ciertos agentes económicos tienen razones propias, adicionales, para guardar moneda: por ejemplo, los individuos que especulan en la bolsa de valores.

Mientras se generan en cada período, producto e ingreso, los medios de pago preexisten y sirven para difundir la producción en las innumerables transacciones que preceden a la compra final de bienes y servicios por los consumidores; se prestan, igualmente, al pago de ingresos, impuestos, deudas, etc. Los factores de orden general, anteriormente mencionados, al ejercer un papel determinante sobre el volumen de los medios de pago de los cuales se debe valer el sistema para promover sus transacciones, garantizan la existencia de una cierta proporcionalidad entre las necesidades de medios de pago y el ingreso generado en el sistema. O sea, de acuerdo con el grado de desarrollo económico y con ciertas instituciones y costumbres, un sistema tiende a mantener bajo forma absolutamente líquida, por ejemplo, cerca de 20% de su ingreso. Evidentemente, si el ingreso (Y) es engendrado en una economía cuyos medios de pago (M) totalizan, solamente, 1/5 de aquel mismo valor, se concluye que las unidades que componen la masa M deben, en promedio, ser convertidas cinco veces en ingresos.

Lo que precede, nos permite introducir los siguientes conceptos:

$K = M/Y$, en donde K consiste en la razón entre el disponible líquido exigido por la efectiva serie de transacciones que acompañan el funcionamiento de la economía y el ingreso generado por este mismo proceso. Visto desde otro ángulo, K expresa el coeficiente medio de retención de ingreso, bajo forma monetaria, por el universo de agentes económicos que integran el sistema económico.

$V_y = Y/M$, en donde V_y —velocidad-ingreso de circulación de la moneda— indica el número de veces que, en promedio, las unidades monetarias deben ser convertidas a ingresos a lo largo de un período determinado (necesario a la generación de Y).

Observada a lo largo de períodos extensos, la masa requerida de medios de pago en proporción al producto de las comunidades parece crecer, lo que se traduce en la elevación del coeficiente K. Las exigencias más que proporcionales de los recursos monetarios reflejan, entre otros fenómenos, la disminución del monto de relaciones económicas ocurridas fuera de merca-

do y la creciente necesidad de liquidez, en la medida en que la economía se hace más compleja y diversificada. Esta tendencia presenta resultados evidentes en Estados Unidos, en donde se elevó de 0.15, en 1850, a 0.37, en 1880; a 0.56 en 1910; y a 0.75 en 1945.

El desarrollo de las actividades productivas, repitámoslo, debe ir acompañado de la disponibilidad de un volumen en expansión de medios de pago. El crecimiento del monto de medios de pago, cuando supera el ritmo de crecimiento de las necesidades monetarias, resulta en elevación de precios.[8] Esta afirmación puede hacerse evidente, formalmente, mediante un pequeño desdoblamiento de la ecuación $V_y \times M = Y$. En efecto, sabemos que el ingreso Y, siendo equivalente al producto, puede ser expresado por $C_f\pi$, en donde C_f representa la cantidad de bienes y servicios que constituyen el producto y π el respectivo índice medio de los precios.

Tenemos, así, $V_y \times M = C_f \times \pi$, de donde se deduce que cualquier elevación de M, no acompañada por la expansión de C y siempre y cuando V_y se mantenga estable, redunda en aumento del índice de los precios.



El estudio de los problemas relacionados con la evolución de los precios no es objeto de este trabajo. Así, pues, sin llegar al examen de la compleja problemática relacionada con los movimientos de los precios, establezcamos tan sólo la siguiente distinción.

Un alza de precios que se restrinja a determinadas ramas de actividades consiste (a través del surgimiento de ganancias extraordinarias) en un estímulo a la expansión de las respectivas producciones —con lo que debe ser contenida la tendencia inicial al alza. En contraposición, un alza generalizada y crónica de los precios, llamada de naturaleza "inflacionaria", no presenta, por definición, tendencias autocorrectivas. En suma, pueden ocurrir alzas localizadas de precios, a las cuales el sistema responde con dislocaciones compensatorias de recursos productivos (tendiendo el nivel medio de los precios a mantenerse inalterado) y movimientos alcistas universales y recurrentes. A

[8] Nótese que la masa requerida de medios de pago debe crecer para atender a la expansión de la producción (lo que por sí sólo mantendría a K constante) y, además, a consecuencia de la necesidad de una mayor *proporción* de medios de pago (elevación de K) al desarrollarse el sistema.

pesar de la distinción aquí establecida entre alzas de precios —a las que podríamos denominar, respectivamente, "funcional" e "inflacionaria"—, debemos advertir que en medio a un proceso generalizado de alza de precios no se verifica, jamás, un ritmo uniforme de aumento de los precios singulares. Muy por el contrario, típicamente, algunos precios tienden a marchar adelante, otros atrás, de un ritmo medio de ascenso.[9]

Una vez deflacionado un proceso inflacionario, independiente de las causas que le hayan dado origen, tiende a mantenerse el ritmo de expansión de los medios de pago muy superior al del crecimiento del producto real. Durante la inflación chilena, por ejemplo, los medios de pago crecían cerca de 30% al año, mientras que la producción avanzaba en 3 o 4%. Debe ser acentuado que la elevada tasa anual de expansión de los medios de pago en un proceso inflacionario no incrementa el coeficiente K. Es hasta probable que se verifique lo inverso, ya que es típico de las situaciones inflacionarias la refutación de las formas líquidas del activo (para huir a su notoria desvalorización), lo que se traduce en la caída de K (con aumento proporcional de V_y).

Vimos, anteriormente, que, con la evolución de las economías, la masa monetaria de que disponen sufre transformaciones cualitativas (cambios en la composición de los medios de pago) y cuantitativas. Al lado de las necesidades globales de los medios de pago y crédito, el funcionamiento de la economía acarrea una continua variación de las exigencias nominales de los agentes económicos, tomados individualmente (según el desarrollo de sus actividades individuales). Este y otros problemas se solucionan, en una economía madura, mediante la operación de la cadena de instituciones, señaladas a continuación.

[9] Cuando importantes sectores presenten un grado elevado de rigidez, no siendo el estímulo de los precios aumentados suficiente para expandirse la oferta, se verifica la existencia de focos inflacionarios, pues el aumento de precio que en ellos tiene inicio, al persistir, tiende a extenderse, generalizándose la tendencia alcista. Tal fenómeno asume especial importancia en las naciones en proceso de tránsito hacia la etapa industrial y su papel en la deflación de los procesos inflacionarios constituye uno de los aspectos realzados por la llamada escuela estructuralista, en su controversia con la corriente llamada monetarista.

BANCOS COMERCIALES

Es costumbre señalar que, en sus remotos orígenes, lo que hoy denominamos bancos no sobrepasaban la función eminentemente pasiva de custodia de valores y monedas. Poco a poco, sin embargo, se fueron evidenciando dos fenómenos que terminaron por insertar las instituciones del género bancario en la intimidad de las actividades productivas que animan el sistema económico:

a] el documento de comprobación de depósitos, emitidos por los negociantes capaces de ofrecer sólida garantía a la guardia de metales preciosos, pasaba a ser utilizado en las transacciones comerciales en sustitución del empleo de especies monetarias;

b] paralelamente, los propios tomadores de depósitos, comprendiendo que la comunidad no les exigía corrientemente sino una fracción de aquello que custodiaban, se dieron cuenta de que podrían aplicar en operaciones comerciales, industriales, etc., una parte sustancial de lo que les había sido confiado.



Con el pasar de los tiempos se hizo claro que, para atender a los retiros corrientes no sería necesario mantener en caja sino una fracción de los depósitos originales, en moneda manual, corrientemente efectuados por empresas y familias. La fracción complementaria, lejos de permanecer ociosa en los cofres bancarios, podría ser devuelta bajo la forma de préstamos al público. Ahora bien, si añadiéramos que los propios receptores de préstamos acostumbran mantener, bajo forma de depósito en el sistema bancario, una porción de lo que les fue acreditado, vemos nacer de ahí un auténtico proceso de multiplicación de moneda. Sumariamente, podemos describirlo así: depósitos originales de moneda manual permiten préstamos que, transformados en depósitos por los prestatarios, permiten nuevos préstamos que retornan bajo la forma de depósitos, etc.[10] El proceso, sin embargo, no es ilimitado, pues sufre dos drenajes que, acumulativamente, tienden a frenarlo.

Primeramente, observemos el fenómeno a través del comportamiento bancario. Estas instituciones deben tener una reserva

[10] Nótese que corresponde a la esencia misma de este proceso multiplicativo el hecho de que los bancos, operando conjuntamente, se alimentan recíprocamente de depósitos derivados de préstamo.

—encaje— compuesta de moneda manual y depósitos en el banco central, de un monto tal que permita la cobertura de las retiradas rutinarias (las cuales, dado el gran número de clientes, oscilan poco alrededor de un cierto margen).

La primera consecuencia de un depósito adicional de la moneda manual, llevado a cabo por el público o por las autoridades monetarias, es, justamente, hacer excesiva la razón encaje-depósitos.[11] Es esta holgura, precisamente, la que permite a los bancos incrementar sus préstamos. Ocurre, sin embargo, que cada vez que el banco presta, recibe depósitos y vuelve a prestar, crece el monto absoluto de moneda manual (y depósitos en el banco central) con que debe contar para satisfacer el margen de seguridad sobre el cual opera (relación de encaje). Este hecho, por sí solo, ya implicaría, necesariamente, un estancamiento del proceso de creación de moneda fiduciaria. Falta, sin embargo, añadir otro factor que vacía el proceso, actuando del lado del público. En efecto, empresas y hogares, cada vez que reciben préstamos y depositan, requieren el mantenimiento de cierta proporción de medios de pago bajo la forma de moneda manual. Esta exigencia retira, progresivamente del sistema bancario cantidades de moneda manual, lo que, dada la observancia forzosa del aludido coeficiente de encaje, actúa en el sentido de impedir la repetición indefinida del mecanismo préstamo-depósitos.

Vimos, pues, que sobre una base constituida por moneda manual (y depósitos en el banco central), el sistema de bancos comerciales logra expandir el monto global de medios de pago de la comunidad, mediante la creación de moneda fiduciaria. A través de esta expansión derivada, los bancos atienden a las necesidades de recursos monetarios de la comunidad, cotizando los nuevos medios de pago por los pedidos de préstamo.

La moneda fiduciaria generada por la red de bancos comerciales es absorbida por quienes necesitan recursos de corto plazo: las empresas industriales, que en cualquier momento están transformando materias primas, productos semiacabados, etc., que sólo podrá vender terminado el respectivo ciclo produc-

[11] Como fue anteriormente señalado, los depósitos a la vista en el banco central también son computados como encaje por parte de los bancos comerciales. Ahí reside, pues, una posibilidad más de refuerzo o reducción del encaje de los bancos privados (con sus implicaciones en términos de creación o extinción de la moneda fiduciaria). Véase más adelante, banco central.

tivo; las casas comerciales, que deben mantener reservas de mercancías para que paulatinamente sean adquiridas por el público; los agricultores, que deben enfrentar una serie de gastos antes de recibir el resultado de las cosechas, etc. Los recursos destinados al sostén de tales actividades por períodos que van de 90 o 120 a 180 días, constituyen, pues, un auténtico fondo rotatorio —llamado capital de giro— utilizado en el financiamiento de la producción corriente. Tienden, en último análisis, a cubrir los gastos en que incurren las unidades productoras, por anticipado a los ingresos futuros.

Continuamente se otorgan y recobran los préstamos de corto plazo, reapareciendo en manos de nuevos productores: toca a los bancos comerciales seleccionar a quién, cuándo y cómo prestar. Aquí reside lo que podríamos denominar la más importante función de la macroeconomía del sistema bancario: cotizar recursos entre las empresas, según determinados criterios. El sistema bancario comercial ejerce esta destacada función, orientadora del uso de los recursos reales de la colectividad, guiándose por consideraciones de lucratividad, confianza y conocimiento de los clientes.



El descuento de pagarés, letras de cambio, etc., es la forma usual de apoyo financiero de las actividades productivas por el sistema bancario. Consiste, esencialmente, en una operación de conversión de títulos de crédito —emitidos contra empresas y personas privadas— en medios de pago, o sea, en una modalidad de activo, inmediata y universalmente aceptada por los agentes económicos del sistema. Otras formas de adelanto de recursos monetarios a agentes económicos pueden ser registradas —su consideración nos llevaría a una pormenorización incompatible con el nivel a que se sitúa este trabajo. Además, junto al financiamiento a la producción, el sistema bancario puede proporcionar recursos al sector público, así como facultar a las empresas los adelantos necesarios a la apertura de créditos a los consumidores.

Las posibilidades del sistema bancario de incrementar el volumen de los medios de pago a través de la creación de moneda fiduciaria se definen en tres áreas:

a] los bancos pueden multiplicar los recursos monetarios nuevos, recién emitidos;

b] pueden, todavía, multiplicar los recursos monetarios que

hasta entonces el público guardó como reserva manual (fuera de los bancos);[12]

c] finalmente, pueden disminuir la razón de encaje, si las autoridades monetarias se los permiten, o sea, incrementar el monto de préstamos sin contar con mayor volumen de reservas.

En el primer caso, tenemos la decisión en manos de las autoridades monetarias; en el segundo, ocurren cambios de comportamiento por parte del público; en el tercero, tenemos una modificación de comportamiento bancario (la cual debe inspirarse en alteraciones de los hábitos de la colectividad y está bajo el control del banco central).

BANCO CENTRAL

Concentrémonos, en fin, sobre la institución matriz de un sistema monetario contemporáneo, el banco central. Se trata del órgano que preside el funcionamiento de la economía bajo el ángulo monetario-financiero. A él cabe, exclusivamente, la facultad de emitir moneda manual, según las necesidades dictadas por la evolución del sistema, o sea, para atender a la ampliación de la masa monetaria que debe acompañar a la expansión de la producción, el incremento relativo de la necesidad de los medios de pago (elevación de K) a medida que la vida económica se hace más compleja y diversificada. Naturalmente, la emisión puede también ser explicada por problemas de corto plazo, como incremento circunstancial de las necesidades de liquidez del comercio y de la industria (redundando en presiones sobre los bancos comerciales, que deberán recurrir al banco central) o aun para solucionar las dificultades financieras excepcionales ocurridas en la esfera del sector público.

Como ya fue señalado, la moneda manual originaria del banco central constituye la base sobre la cual trabajan los bancos comerciales, multiplicando el volumen total de medios de pago a través de la creación de la moneda fiduciaria. Así, se

[12] El público puede, también, provocar un aumento (o disminución) de la masa monetaria, al convertir depósitos a plazo —que, por definición, no constituyen medios de pago— en depósitos a la vista (o viceversa). Los depósitos a plazo, así como las reservas en moneda extranjera, reciben, a veces, la denominación de "casi-dinero", a través de la cual se destaca el hecho de que no se prestan al uso instantáneo y universal como instrumento de cambios.

atienden las necesidades de liquidez del sistema mediante la conjugación de las actividades del banco central (fuente de moneda manual o "primaria") y de la cadena de bancos de depósitos (capaces de efectuar una expansión "derivada" de los medios de pago).

El banco central es, naturalmente, el banco del gobierno y a tal título se comporta como agente de sus operaciones financieras (en la nación y en el exterior), y es ejecutor de su política monetaria. Su control del volumen de medios de pago, además, proviene no solamente de su facultad emisora, sino también de su poder de dictar normas, a través de las cuales reduce o expande los recursos monetarios de la economía. Tal afirmación se aclara mediante el examen de las relaciones existentes entre el banco central y los bancos comerciales.



La entidad bancaria ejecutora de la política monetaria recibe depósitos voluntarios y forzosos de los bancos comerciales (o sea, del volumen global manipulado por éstos, una fracción debe ser entregada al banco central). Ahora bien, vimos anteriormente que el mantenimiento necesario de cierto coeficiente de encaje actúa como uno de los frenos de la multiplicación monetaria derivada del mecanismo depósitos-préstamos-depósitos, etc., que caracteriza al comportamiento bancario. Así, conocedores de que el banco central tiene el poder de imponer a los demás bancos el congelamiento de cierto volumen de recursos monetarios bajo la forma de depósitos forzosos bajo su control, y aun, genéricamente, la facultad de alterar la relación de encajes con que deben operar, llegamos a la conclusión de que, pudiendo reducir o dilatar la amplitud del multiplicador bancario, el banco central posee el efectivo control de la masa de moneda fiduciaria.

El banco central no solamente controla el volumen de moneda manual y las posibilidades de creación de moneda escritural, sino que también constituye el organismo bancario de última instancia, para uso de los propios bancos comerciales. Éstos, en determinadas circunstancias, recurren al instituto emisor buscando la monetización de los títulos ya descontados por solicitud del público. Así se caracteriza la existencia de una cadena monetaria, según la cual el público demanda medios de pago al sector bancario que puede, dentro de ciertos límites, recurrir al "redescuento" en el banco central. Aquí reside, na-

turalmente, una oportunidad más para que las autoridades monetarias ejerzan control sobre el volumen de medios de pago a disposición de la economía. Se trata, meramente, de la facultad de alterar las facilidades y obstáculos impuestos al redescuento.[13]

Usualmente, el banco central controla las divisas captadas por las exportaciones o resultantes de entrada de capitales y, globalmente, destinadas a cubrir las importaciones, remesas de utilidades y salidas de capital. Reside aquí un importante mecanismo más de expansión o contracción del volumen de medios de pago a disposición de la economía. En efecto, por ejemplo, si el monto de divisas captadas por los exportadores y, después, convertidas en moneda nacional, fuera superior al volumen de divisas solicitado por los importadores, por las empresas que remiten utilidades, etc., se verificaría una inyección de medios de pago en la economía. Así, es suficiente que el ingreso total de divisas —que deben ser convertidas en moneda de uso corriente en la nación— sea superior al gasto total en divisas —las cuales deben ser adquiridas con moneda nacional— para que sea lanzado un cierto monto líquido de medios de pago en la economía. En realidad, lo que ocurre en este caso es el lanzamiento en la economía de activos líquidos (medios de pago), correspondientes a una acumulación de divisas por parte de las autoridades monetarias. Contrariamente, cuando el ingreso total de divisas propiciado por las relaciones con el exterior no cubre el respectivo gasto total, el banco central debe vender parte de su reserva de divisas a particulares, con lo que se lleva a cabo una succión de medios de pago que pasan del público a las autoridades monetarias y, por consiguiente, desaparecen, pues la moneda en poder de las autoridades monetarias, por definición, no constituye medio de pago.

El hecho de que el saldo de la balanza de pagos, en la medida en que se traduzca en alteración de la reserva de divisas (u oro monetario), dilata o comprime los medios de pago, introduce un elemento de inestabilidad monetaria en las naciones sujetas a violentas fluctuaciones en sus cambios externos. La ines-

[13] Los instrumentos de política monetaria ahí empleados son fundamentalmente dos: control cuantitativo, a través del establecimiento de un máximo para las operaciones de redescuento, y variación de la tasa de intereses a que se procesan dichas operaciones.

tabilidad de ahí resultante, naturalmente, dependerá no sólo de las oscilaciones propiamente dichas, sino también del coeficiente de apertura externa, lo cual, *grosso modo*, indica la penetración de los cambios internacionales en la vida económica de la nación. Sumándose al anterior el hecho evidente de que las cotizaciones internacionales de los bienes primarios sufren acentuadas oscilaciones, se infiere que las naciones exportadoras de materias primas y alimentos tienen en el comercio internacional un factor de inestabilidad monetaria.

Caracterizado el papel de los bancos comerciales y enumeradas las más importantes atribuciones del banco central, cabe añadir que estas instituciones componen conjuntamente el sistema bancario consolidado. Este complejo institucional de comportamiento claramente interdependiente es responsable del suministro de los medios de pago de toda especie, que sirven a la operación corriente de los sectores privado y público. Como vimos, en su interior actúan diversos mecanismos que responden por la creación de moneda manual (llamada creación primaria de medios de pago) o fiduciaria (llamada expansión secundaria).

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Considerados los bancos comerciales y central, nos resta mencionar la figura de los intermediarios financieros para completar la presentación de las entidades que dominan el circuito monetario-de crédito y componen, conjuntamente, el sistema monetario-financiero. Mantenida la definición anteriormente establecida,[14] cabe a los intermediarios financieros transportar los saldos de ahorro, generados por las empresas y personas, a los puntos donde se manifiesten déficit de financiamiento: empresas y gobierno.

Conviene acentuar, preliminarmente, que los recursos sobre los cuales operan los intermediarios financieros difieren de aquellos con que trabajan los bancos comerciales. Esto porque estas últimas instituciones reciben del público, en general, tan sólo una fracción de aquello que podríamos denominar sus "reservas monetarias", o sea, los recursos que las empresas y las fami-

[14] Este concepto fue sumariamente presentado y, después, "localizado" en el funcionamiento del sistema económico, en el capítulo II.

lias juzgan conveniente mantener bajo la forma líquida para poder, inmediatamente, saldar los compromisos corrientes y rutinarios. Vemos, así, que el colectado por los bancos comerciales, típicamente, no constituye ahorro; en otros términos, no consiste en un flujo de recursos que en cada período deja de ser utilizado en consumo para ser destinado a otros fines (capaces, en principio, de proveer ingresos futuros a los agentes ahorradores). Por lo contrario, los bancos comerciales trabajan sobre un monto de recursos líquidos —en buena medida creados por ellos mismos.

El desarrollo de instituciones financieras, así definidas, es de capital importancia en la puesta en obra de las inversiones. Éstas constituyen la culminación de un complejo proceso que, visto en una perspectiva nominal, se inicia con la constitución de cierto volumen de ahorro, que será complementado a través de la obtención de financiamiento. El sostén financiero que la inversión debe conquistar depende, justamente, de la existencia de una eficiente red para la canalización del ahorro, que deberá convergir hacia los organizadores de la producción, habilitados para aplicarla en la adquisición de equipos, contratación de factores, etcétera.



En las naciones desarrolladas, los intermediarios financieros pasaron por un largo proceso de perfeccionamiento y especialización[15] (adecuación a las varias posibilidades de captación de economías o de aplicación de fondos); en las naciones atrasadas, sin embargo, este puente institucional entre ahorradores e inversionistas, incipiente y precaria, ha sido ampliamente reforzada por la actuación de los llamados bancos de desarrollo o de fomento, creados bajo los auspicios del Estado. A través de estas instituciones, el Estado de las naciones en vías de desarrollo procura no solamente reforzar el coeficiente de ahorro de sus economías, sino también impedir que los recursos sustraídos al consumo sean aplicados en empresas que poco o nada contribuyen al desarrollo social, como: especulación con tierras y otros inmuebles; dilatación imprudente, o aun irracional, de las actividades primarias de exportación; [16] construcción de residencias demasiado costosas, etcétera.

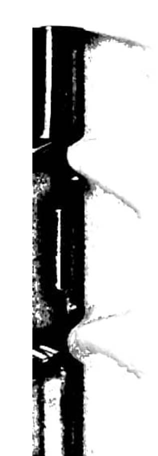


[15] Véase, a este propósito, Luigi Fray, *Desenvolvimento Económico e estrutura do mercado financiero*, Editôra Zahar.

[16] Una de las cuestiones difícilmente superadas por cualquier arreglo institucional

No nos compite detallar los géneros y el comportamiento típico de los diversos intermediarios. Añadiremos, tan sólo, que el propio sistema bancario cuando colecta depósitos a largo plazo se habilita, por la inercia de tales depósitos (que nos permite clasificarlos como auténtico ahorro y no solamente como reservas monetarias de motivación operacional) para el financiamiento de inversiones, identificándose con otras instituciones, como las cajas económicas, que tienen por función principal colectar de una manera capilar los recursos ahorrados y aglutinarlos como fondos destinados a la realización de determinadas inversiones.

El enunciado de las demás instituciones que operan como puente entre los ahorradores y los aplicadores de recursos se completa mencionándose los bancos de inversión, las compañías de seguros, los institutos de seguridad social y, finalmente, la bolsa de valores. Esta última institución consiste en un mercado oficial de títulos que faculta a ciertas empresas el contacto casi directo con el público, en el lanzamiento de sus acciones. Además, organizando y confiriendo rapidez al proceso de compraventa corriente de las acciones ya emitidas, transforma las aplicaciones de largo plazo —suscripción de títulos— en recursos de fácil liquidación. La facultad de monetizar los títulos atribuye, naturalmente, una mayor liquidez al activo de las empresas. En esta área, es lícito afirmar que la bolsa, como fuente eventual de recursos monetarios, hace competencia a los bancos comerciales.



Las instituciones presentadas, banco central, bancos comerciales e intermediarios financieros, tienen su razón de ser en la problemática monetaria-de crédito que acompaña al funcionamiento de un sistema económico contemporáneo. Sus actividades deben adecuar global, sectorial e individualmente (al nivel de empresas y personas), las necesidades y disponibilidades de liquidez y recursos financieros.

en el mundo subdesarrollado reside en el debido aprovechamiento de la capacidad de ahorrar de los grupos propietarios rurales.

CAPÍTULO VII

LA UNIDAD PRODUCTORA EN EL SISTEMA ECONÓMICO

La llamada teoría de la firma o de la empresa suele referirse exclusivamente a la empresa privada, y consecuentemente, tomando la perspectiva que la caracteriza, procura revelar de qué mecanismos se vale ésta para satisfacer su objetivo último: la maximización de las ganancias. Como la diferencia entre los ingresos y los gastos efectuados a lo largo de un período es de suma importancia, ya que el monto de ganancias obtenidas es consecuencia directa de dicha diferencia, el análisis microeconómico puso atención concentrada en las condiciones bajo las que la unidad económica compra y vende. De ahí la creación de una teoría completa, con la cual se intenta analizar sistemáticamente las implicaciones que son consecuencias de la existencia de mercados libres, competidores, monopólicos, oligopólicos, etc. De ella resultan, en última instancia, los principios y reglas capaces de proporcionar una estrategia de comportamiento para los empresarios.



La división que se trata de alcanzar aquí es otra. Consiste esencialmente en enfocar las interacciones entre la célula productora y el contexto que la envuelve. Pero no desde el punto de vista de la "caja" de la empresa, procurando saber qué mecanismos y problemas están por detrás de las entradas y salidas de numerario, sino desde el punto de vista global, comprendiendo la integración de la empresa al sistema económico, con sus bases infraestructurales, su vinculación a la capacidad productiva y a los mercados de la nación y, en fin, sus relaciones con la superestructura institucional. Los propósitos de la unidad productora —ya sea la maximización de la ganancia, el bienestar colectivo, o ambos— y sus implicaciones no serán analizados, en la medida en que coinciden.

Esencialmente, la actividad de una empresa o unidad productora consiste en emplear hombres, proporcionándoles equi-

pos y demás instrumentos de trabajo para que procesen la elaboración de insumos, que, una vez transformados, son destinados a otras empresas o al consumo de la colectividad. Si se trata de unidades del sector terciario, como sabemos, el resultado del esfuerzo productivo llevado a cabo en la empresa no es de naturaleza tangible; en este caso, la empresa echa mano del trabajo humano, el cual, valiéndose de equipo, energía, etc., crea "servicios" que serán adquiridos por agentes económicos individuales o absorbidos por la colectividad como un todo.

Las operaciones que se efectúen en la unidad productora, sean cuales fueren sus dimensiones, obedecen a determinadas reglas que establecen las proporciones en que se combinan factores e insumos, la secuencia de las operaciones, etc. El proceso productivo de que se vale una unidad resume, finalmente, una serie de relaciones estables que expresan la forma por la cual se articulan factores e insumos en la producción de determinados bienes o servicios. Denominemos "función de producción" a la síntesis matemática de estas relaciones; ella indica, en último análisis, la relación funcional existente entre la cantidad de producto obtenido y las cantidades de los diversos elementos necesarios para su obtención.



Aunque la interacción y complementación de los factores sea imprescindible para la obtención de cada unidad de producto —como se indica en las funciones de producción—, para efectos de análisis económico se procura, mediante el concepto de "productividad", determinar el significado del proceso productivo de cada factor tomado aisladamente. Este coeficiente se obtiene dividiendo la cantidad obtenida de producto entre la cantidad empleada del factor (trabajo, tierra o capital). Tomando ambos elementos, la producción y las unidades empleadas del factor en causa, en su totalidad, se llega a un coeficiente llamado promedio de productividad $\left(\alpha_{TR} = \frac{P}{Tr} \cdot \alpha_k = \frac{P}{K}; \ldots\right)$[1].

El efecto de la retirada o adición de una unidad de cierto factor productivo sobre un proceso productivo se mide, a su

[1] Los conceptos de productividad media, marginal —de gran importancia en el estudio de la unidad productora, una vez centrado sobre sus problemas de comportamiento— son debidamente analizados en diversos manuales de economía, en el capítulo referente a la producción.

vez, por el respectivo coeficiente de "productividad marginal". En este caso, se toma un proceso en curso, se mantienen constantes las cantidades empleadas de los demás factores y se observa el efecto de la variación de una unidad en el empleo de cierto factor sobre la producción total. $\left(\alpha_{TR}\, Mg = \frac{\Delta P}{\Delta TR}; \ldots\right)$

Las funciones de producción no siempre son determinables con un grado satisfactorio de precisión. Sin embargo, es posible llegar con cierto rigor, por ejemplo, a la expresión de los coeficientes técnicos que relacionan los elementos y factores empleados en la producción de ciertos preparados químicos. De la misma manera, podríamos describir la obtención de una cantidad x de laminados, señalando las cantidades necesarias de mineral de hierro, calcáreo, horas de trabajo calificado, no calificado, horas de alto horno, etcétera.

Sin embargo, la selección de las funciones de producción no se reduce a la consideración de sus aspectos técnicos, sino que, por razones de cálculo económico, los empresarios las traducen a términos financieros, lo que les permite encontrar en cada situación las soluciones más económicas o provechosas. De aquí se desprende por qué algunas funciones técnicamente válidas son hechas a un lado por criterios económicos. En realidad, los organizadores de la producción encaran la combinación de factores como un problema económico, es decir, sus decisiones son guiadas por los precios de los factores e insumos, por un lado, y por los precios y posibilidades de salida de sus productos al mercado, por el otro.

Una vez seleccionada una cierta función de producción, quedan establecidas las posibilidades productivas de la empresa, los medios de que se debe valer y las limitaciones técnicas a que está sujeta. Este cuadro de determinaciones puede tener mayor rigidez. En algunos casos, ciertas características del proceso productivo son alterables, lo que puede ser aprovechado por la dirección de la empresa, dependiendo de las condiciones de mercado.[2]

[2] Aunque no nos preocupemos en este capítulo por las formas de comportamiento de las unidades productoras, cabe aquí una advertencia respecto a la manera de proceder de las empresas privadas y públicas, tanto en su constitución como en su fun-

ELEMENTOS DE SUSTENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTORA

La unidad productora existe como complemento del sistema económico, pues depende de sus características genéricas y, en cada caso, está íntimamente relacionada con ramas específicas del aparato productivo, de las cuales compra o a las que suministra bienes y servicios. Veamos inicialmente ciertos aspectos básicos de una estructura económica que condicionan la aparición y también la operación corriente de la totalidad de las empresas.

Primero, debemos referirnos al *capital social básico*. Esta denominación reúne una pluralidad de empresas destinadas a la producción de servicios básicos, indispensables a cualesquiera actividades económicas de cierta dimensión y complejidad. Sus elementos principales son: sistema de transportes y comunicaciones, redes de aguas y alcantarillados, sistemas de energía, puestos de salud, red escolar, en fin, todas aquellas inversiones de infraestructura que atienden a las necesidades básicas colectivas. La dependencia en que se encuentran las unidades productoras respecto de la existencia de estas empresas generadoras de servicios económico-sociales de uso universal es de tal orden que han merecido la denominación de "precondiciones" para la inversión.

Destacando el papel y el significado histórico de la diversidad de empresas que componen el CSB, podríamos clasificarlos así:

a] inversiones de carácter iniciador, que extienden y transforman la vida económica, exploran regiones, hacen accesibles las riquezas inexplotadas, etc., creando así nuevas oportunidades económicas;

b] empresas de gran dimensión, que responden a una demanda ya existente pero insatisfecha, y que superan puntos de estrangulamiento.

cionamiento. Las empresas privadas vuelven su atención hacia las condiciones de rentabilidad, y en esto se distinguen de las empresas públicas; muchas implicaciones son consecuencia de esta diversidad de orientación. Por ejemplo, la presteza con que las empresas privadas explotan las oportunidades de mercado refleja, parcialmente, el hecho de que, siendo su objetivo último eminentemente cuantificable (la ganancia), es relativamente fácil juzgar si ciertas decisiones son convenientes o no. Sin embargo, como la empresa pública tiene otros propósitos, más complejos y menos cuantificables, encuentra mayor dificultad en determinar las ventajas y desventajas (globales) de diferentes actitudes.

La primera categoría comprende, en verdad, dos grupos de realizaciones, que cabe distinguir. Un monto inicial de CSB, en la mayoría de los países subdesarrollados, debe su existencia a inversiones extranjeras —a veces simplemente porque la exportación de productos primarios repercute en la instalación de servicios de transporte, comunicaciones, etcétera.

En esta misma categoría, sin embargo, se sitúan también empresas de significado vario, aunque con el mismo papel de transformación del panorama económico del sistema; de cuño netamente nacional, consisten en la concentración de recursos, en obras de importancia histórica, que tienden generalmente al desarrollo económico y social. Sus efectos sobre la evolución posterior del sistema no son propiamente previsibles, de ahí su contenido de creencia en las posibilidades futuras de la nación. Estas inversiones, dada su motivación, dimensiones y al hecho de que difícilmente resultan lucrativas a corto o medio plazo, generalmente, se sitúan en la esfera del poder público.



En la segunda categoría antes señalada, se sitúa la modalidad de CSB cuya formación la inducen las propias necesidades del sistema. Así, por ejemplo, cuando, con la llegada de la crisis mundial de la década del 30, algunas economías atrasadas empezaron a volverse progresivamente hacia el mercado interno, se enfrentaron con un enorme déficit de CSB, orientado en el sentido de servir a las actividades exportadoras.

Es consecuencia de la propia naturaleza del CSB que la conveniencia de su constitución, así como su influencia, una vez instalado, no tenga que ver con sus resultados inmediatos (y, por consiguiente, con su rentabilidad privada).

En efecto, carreteras, sistemas de irrigación, escuelas y hasta plantas hidroeléctricas tienen la propiedad de hacer más eficiente el sistema como un todo, sin que se puedan localizar, individualmente, las ventajas propiciadas; sin que se consiga determinar el momento en que cada unidad se vale (indirectamente) de los servicios generados. ¿Cómo cuantificar el provecho resultante de la más fácil comunicación entre los hombres? ¿Cómo evaluar todos los efectos indirectos de una educación mejorada? ¿Y las ventajas provenientes de un suministro de electricidad (con sus múltiples utilizaciones), superando otras fuentes de energía menos regulares, menos controlables, etc.? En suma, el CSB es directa e indirectamente productivo y se

caracteriza por ingresos retardados en el tiempo, así como ampliamente difundidos en el espacio.

Estos aspectos explican parcialmente la frecuencia con que tales empresas, aun cuando sean inducidas por la evolución del sistema, y sean compatibles con las posibilidades de los grupos privados, tienden a hacerse efectivas a través de las diversas agencias del sector público, y con preocupaciones de desarrollo económico.

La disponibilidad de servicios de transporte, comunicaciones, salud, educación, etc., condiciona el grado de eficiencia con que operan las unidades productoras; su ampliación siembra nuevas oportunidades de inversión en el área beneficiada del sistema. Las ventajas de todo orden, absorbidas por las unidades, en funcionamiento o proyectadas, constituyen "economías externas".



Las economías externas pueden ser encaradas en un sentido estricto de mejoras que alcanzan las condiciones operacionales de las empresas (aumentando, en consecuencia, la productividad de los factores ahí empleados). Ejemplo: los beneficios traídos por la regularización y uniformización de los servicios de energía, comunicaciones y transportes. O bien, a través del concepto más amplio que tome en cuenta todo aquello que beneficia las condiciones de mercado de las empresas. En este caso, serían computadas como "economías externas" no solamente las ventajas provenientes de mejora en la prestación de servicios, en la calidad de materias primas, etc., sino también cualquier beneficio del que venga a disfrutar la unidad productora, como resultado de alteraciones ocurridas en el contexto que la envuelve. Así, en esta aceptación ampliada, constituye la "economía externa" todo abaratamiento en los costos de producción o elevación en las posibilidades de ingreso, resultado de las transformaciones ocurridas en otras empresas o en el CSB del sistema. El primer concepto presentado trata las economías externas como un fenómeno de naturaleza predominantemente técnica, mientras el segundo (que, repetimos, comprende al primero) las encara como fenómeno eminentemente económico, trasmitido a través del mercado.

Lo que precede debe haber dejado claro que no sólo el CSB irradia economías externas hacia el sistema; en realidad, las unidades productoras, genérica o específicamente, contri-

buyen, unas en relación a las otras, a la rebaja de los respectivos costos de operación. Cabe, sin embargo, señalar que la instalación o expansión de ciertas empresas tiene, a veces, efectos negativos sobre otras unidades productoras, registrándose en estos casos la ocurrencia de "deseconomías externas", fenómeno que puede revestir gran importancia.

La disponibilidad genérica de economías externas está entre los elementos determinantes del "nivel general de productividad" del sistema, a partir del cual las unidades productoras individuales definen sus coeficientes particulares de productividad.

En las naciones desarrolladas, el CSB, existente en abundancia relativa y distribuido con razonable equilibrio, tiende a ser considerado un "saldo" del sistema. En el mundo subdesarrollado, sin embargo, su concentración en ciertos polos y disminución en las demás áreas constituye un factor decisivo en la localización e implantación de nuevas unidades productoras. Las economías externas tienen, además, un papel preponderante en la explicación de los llamados círculos viciosos de pobreza y riqueza regionales. Tales procesos cumulativos, que no expresan más que una tendencia (superable), pueden, por ejemplo, retratarse así: cuanto más desarrollada es un área, mayor es la disponibilidad de servicios básicos, lo que tiende a atraer inversiones que, una vez realizadas, por un lado aumentan y diversifican la producción (y, por tanto, la disponibilidad de insumos) y por otro amplían los mercados y en esta forma propician estímulos para nuevas inversiones.



Además de descansar sobre la infraestructura de servicios básicos, las unidades productoras están necesariamente condicionadas por la disponibilidad cuantitativa y cualitativa de factores. En principio, la cantidad y la cualidad de los factores movilizables deberían reflejarse en las funciones de producción adoptadas en un sistema. Sin embargo, la inflexibilidad de las funciones tecnológicas ha llevado a las naciones que disponen de grandes cantidades de mano de obra a "ahorrar trabajo", adoptando técnicas creadas en otras condiciones, motivadas por problemas distintos, a veces opuestos a los enfrentados por el mundo subdesarrollado. En ciertos casos, las unidades productoras disponen de algún campo para maniobrar y llegan a adaptar las funciones de producción a la constelación de factores existentes; otras veces, dejan de hacerlo, sea por las insupera-

bles dificultades técnicas que enfrentarían, sea por cuestiones de rentabilidad "microeconómica"[3] y otras más.

Así es que, por la inadecuación entre las funciones de producción empleadas y la constelación de factores de que disponen, los países subdesarrollados mantienen en desempleo "estructural"[4] una fracción considerable de sus habitantes, cuya disponibilidad de nada vale por la imposibilidad de complementación factorial en que se encuentra (dados los patrones tecnológicos vigentes). La importancia de tal cuestión puede ser aquilatada por la siguiente afirmación: "En ese desajuste básico entre la oferta virtual de factores y la orientación tecnológica reside, posiblemente, el mayor problema que enfrentan actualmente los países subdesarrollados".[5]

El monto de factores con que puede contar una economía está sujeto a profundas alteraciones, que pueden resultar de diversas causas. En el mundo subdesarrollado, la reserva de factores utilizables económicamente depende, sobre todo, de la extensión del CSB. Mediante tales inversiones, se incorporan nuevas tierras, los recursos naturales se hacen explotables, se altera el grado de calificación de mano de obra, etc. El potencial de factores del sistema se hace, pues, progresivamente disponible para fines productivos. El avance de los conocimientos científicos afecta también la disponibilidad de factores, en la medida en que impone una constante revisión de las posibilidades de aprovechamiento de materias primas, fuentes de energía, etcétera.



LA UNIDAD EN FUNCIONAMIENTO: LA INSERCIÓN DE LA EMPRESA EN EL APARATO PRODUCTIVO

Si volvemos ahora sobre la unidad productora en funcionamiento, vemos que depende, por un lado, del suministro de insumos y, por otro lado, de la existencia de un mercado capaz de dar salida a sus productos.

Sabemos que la producción de una empresa tiene repartido

[3] Éstas son consecuencia, sobre todo, de la disparidad entre los costos sociales y privados, característica de las estructuras subdesarrolladas. El análisis de este punto se desarrolla en el *Manual de proyectos* de las Naciones Unidas.

[4] Ésta es solamente una de las características del desempleo llamado "cstructural"

[5] Celso Furtado, *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, p. 91.

su valor entre el gasto total de la adquisición de insumos y el monto de rendimientos pagados bajo la forma de salarios, intereses, ganancias, etc., o retenidos a título de reserva de depreciación. Pues bien, el coeficiente de valor adicionado (rendimientos generados) bajo el valor de la producción total varía extremadamente entre las diferentes unidades productoras. Cuanto menor el porcentaje de valor agregado, mayor la parte destinada a la adquisición de insumos y, por consiguiente, mayor la interacción de la empresa con el aparato productivo. En último análisis, la proporción de compraventa intermediaria realizada por una empresa revela el esquema de división de trabajo en que se inserta. Si ponemos atención a tal criterio, podemos comprobar que, mientras algunas unidades manifiestan relativa autonomía económica (ejemplo: ciertos tipos de latifundios, actividades de pesca, escuelas, etc.), otras viven en verdadera simbiosis con el sistema.

Presentamos, a continuación, algunos índices promedios de interdependencia por compraventa de insumos.[6]

	Compras de insumos/ V. B. P. %	*Ventas de insumos/* V. B. P. %
Fierro y acero	66	78
Textiles, y	67	57
Derivados	66	37
Construcción naval	58	14
Extracción/carbón	23	87
Pesca	24	36

Naturalmente, cuanto mayor es la variedad y peso relativo de las conexiones de la empresa, a través de la adquisición de insumos, mayor será la presión ejercida sobre la capacidad productiva del sistema (o sobre su capacidad para importar).[7] Por otro lado, las unidades que más se prestan al suministro de otras empresas (mediante la venta de insumos) son las que mayor flexibilidad atribuyen al aparato productivo (incluso aliviando

[6] FUENTE: Chenery y Watanabe, *International Comparisons* (citado por A. Hirschman en *La estrategia del desarrollo económico*).

[7] El abastecimiento de la unidad puede provenir de la capacidad productiva nacional o del resto del mundo. Esta segunda alternativa, en un país subdesarrollado, es frecuentemente puesta en jaque por la limitación de la capacidad de importar (determinada, sobre todo, por el valor total de las exportaciones).

sus necesidades de importación). Genéricamente, pues, cuanto mayor es la dependencia bilateral ("para adelante" y "para atrás") de un cometido, mayores las oportunidades creadas por él en el seno del aparato productivo, a título de suministrador y de mercado para insumos.

Tan sólo nos referimos al grado de inserción de la empresa en el aparato productivo, medido a través de sus coeficientes de adquisición y venta de insumos. Éste es un enfoque globalista de la interdependencia de la empresa en funcionamiento con las demás actividades productivas en curso. Evidentemente, la gráfica insumo-producto proporciona información análoga para las ramas de actividad que considera discriminadamente. Además, como sabemos, la gráfica califica las dependencias de sector a sector y con esto detalla las conexiones de cada rama de actividad con el contexto.



De entre otras formas de relación que pueden ser registradas, destacan algunas surgidas con características de la producción y utilización de ciertos bienes. Primero, consideraremos que algunos artículos pueden ser obtenidos como subproductos de determinadas actividades, estando así su producción estrechamente condicionada por el ritmo de operación de la actividad predominante. Diversamente, ocurren casos en que la demanda a ser atendida es la que exige la presentación conjunta de dos o más bienes. Ejemplifiquemos: hay una íntima dependencia en la evolución de las actividades productoras de cemento y de sacos para cemento o, más ampliamente, entre la industria automovilística y las empresas productoras de piezas para automóviles. La coordinación de esfuerzos a que necesariamente son llevadas estas empresas, las obliga a constituir auténticas superunidades o moléculas compuestas de diversos átomos. Además, en ciertos casos, la propiedad de tales empresas pasa al control de un solo grupo económico, consumándose la tendencia natural a la dirección unitaria.

Debemos mencionar, en el levantamiento de las formas por las cuales la empresa en funcionamiento se prende al contexto a que pertenece, un vínculo muy especial: la necesidad de complementar con préstamos a corto plazo el capital de giro sobre el cual opera. Se trata, como ya fue anteriormente señalado, de la búsqueda, por parte de la empresa, de medios de pago que le permitan afrontar los gastos corrientes que acompañan el des-

arrollo de su proceso productivo. La necesidad de liquidez de las empresas varía, entre otros factores, enormemente con el período de duración de su proceso productivo y con las exigencias (o conveniencias) de mantenimiento de reservas de materias primas, productos semiacabados y, aun, artículos listos para la venta. Si, individualmente, las exigencias de capital de giro de las empresas varían, predominantemente, con los factores antes aludidos, globalmente (para la nación como un todo), la necesidad de las unidades productoras de recurrir al crédito bancario depende del estadio de desarrollo alcanzado, del mayor o menor grado de monopolio imperante, de la aparición de procesos inflacionarios y, en fin, de costumbres e instituciones monetario-financieras.[8]

Volvamos ahora hacia la cuestión de la salida del flujo de bienes y servicios generados por la unidad productora.

Cada producto —caracterizado por su naturaleza y utilización— tiene su mercado, cuya dimensión la marca el total de los gastos efectuados en su adquisición, por consumidores y empresas,[9] en un determinado período. Consecuentemente, la unidad productora se encuentra con un cierto mercado, definido, antes que nada, por el (los) producto(s) en que se especializa.



Tomemos, en un principio, la unidad productora que vende, exclusivamente, artículos de consumo final. El mercado para el cual dirige su producción es un "local" de encuentro de productores y consumidores. Por consiguiente, depende, por un lado, del número, la importancia relativa y el comportamiento de las demás unidades productoras que disputan pedazos del mismo mercado y, por otro lado, de las reacciones típicas de los consumidores. Así, la colocación de los productos de la empresa plantea la cuestión de los tipos de mercado (de libre competencia, competencia monopolista, monopolio, etc.), así como atrae la atención hacia problemas tales como: nivel y distribución del poder de compra de los consumidores y sus patrones de comportamiento (sensibilidad a las alteraciones de precio, de-

[8] Esta temática es desarrollada en Luigi Fray, *Desenvolvimento econômico e estructura do mercado financeiro*, Editôra Zahar.

[9] El análisis que se sigue se aplica, en principio tan sólo, a la salida de productos para el mercado interno. Las ventas y compras al exterior plantean, en general, problemas específicos, al introducir dentro de un cuadro de mayor o menor rigidez hipótesis alternativas de mercado (o de fuentes de aprovechamiento).

pendencia de la propaganda, etc.). Los estudios sobre esta técnica no pueden, empero, situarse, exclusivamente, en el ámbito de los mercados tomados individualmente. Antes que nada, porque diversos productos tienen una utilización similar y, por consiguiente, la delimitación de sus mercados particulares no es de ninguna manera precisa. Análogamente, dos o más productos pueden ser complementarios y, en este caso, sus mercados son solitarios, ya que corresponden a una demanda conjunta.

En realidad, los mercados peculiares a cada bien o servicio no son, en absoluto, independientes. Por lo contrario, constituyen "fajas" de mercados mayores, definidos por "clases" de productos. El examen de los grandes mercados, correspondientes a las clases de productos, nos permite discernir ciertos factores que condicionan el universo de los mercados, pero cuyos efectos no son, prácticamente, distinguibles al nivel de los productos tomados aisladamente.

De entre los fenómenos cuya influencia tiende a alcanzar la totalidad de los mercados singulares, podemos agrupar, inicialmente: nivel de ingreso *per capita*, distribución de la población entre actividades urbanas y rurales, y otros de menor importancia, como condiciones climáticas, costumbres, etc. Para medir el efecto de las variaciones de estos elementos sobre la distribución del poder de compra de la población, podría ser adoptada, por ejemplo, la conocida clasificación de los bienes y servicios de consumo en alimentación, vestido, habitación, salud, educación, diversiones, etcétera.[10]

Si cambiáramos de perspectiva y distribuyéramos los productos según los renglones: bienes de consumo de lujo, medio y de primera necesidad, seríamos capaces de detectar los efectos provocados por las alteraciones de otro factor de gran importancia en el estudio de la aplicación del poder de compra de las familias —la distribución del ingreso por clases sociales. Cualquier movimiento que acarree una redistribución del poder económico de los grupos sociales afecta, según esta nueva disposición, la composición relativa de la demanda.

Encaremos, momentáneamente, la cuestión del mercado pa-

[10] En los programas de desarrollo, por ejemplo, en virtud de que se prevé un cierto ritmo de expansión del ingreso, paralelamente se examina el compás probable de la evolución de la demanda de consumo, dividida en grupos de productos.

ra la empresa situada en la faja de producción de bienes intermediarios. La demanda que sobre ella incide es, típicamente, derivada, pues es consecuencia del funcionamiento de otras empresas. La forma precisa por la cual otras ramas de actividades dependen del suministro de insumos oriundos de su rama particular está expresada en la gráfica de cambios intermediarios. En cuanto a su posición individual, como suministradora del insumo en causa, está naturalmente aún condicionada por el porte y demás características de sus competidores.

Dada la relativa estabilidad de los coeficientes técnicos que determinan la proporción en que se combinan las diversas empresas de un proceso productivo, la demanda que llega a una rama específica de producción (ignoradas las posibilidades de sustitución interinsumos) está atada al nivel de actividad según el cual funcionan las empresas que habrán de ser abastecidas (lo que, a su vez, es, *grosso modo, condicionado* por la demanda final con que éstas se presentan).



Las empresas que producen bienes de capital se presentan con una demanda íntimamente condicionada por el ritmo de crecimiento económico. Debemos, sin embargo, distinguir entre la demanda de bienes de capital para reposición y la que resulta de la inversión líquida del sistema. La primera está condicionada, técnicamente, por la llamada "vida media útil" de los bienes de capital. La segunda sí está en estricta dependencia del ritmo del desarrollo.

La larga duración de los bienes de capital confiere a la respectiva demanda una característica inestabilidad, la cual puede ser ilustrada mediante el siguiente ejemplo:

Supongamos que una empresa, que tiene 10 máquinas de un determinado tipo y cuya vida media sea de 10 años, pide anualmente una máquina para fines de reposición. Si en un determinado momento se ampliara en 10% la demanda de su producto, necesitará adquirir una máquina más, con lo que hará un pedido doble a la fábrica de equipos. Por consiguiente, una elevación de 10% de la demanda final determina, en este caso, un aumento de 100% en la demanda del equipo considerado.

Vemos, pues, que la demanda de bienes de capital (por estas y por otras razones) está sujeta a grandes oscilaciones. Habría que agregar que una fracción de la demanda de bienes de

capital, suscitada por la realización de empresas inéditas, es tanto inestable como sumamente versátil.

Ampliando los horizontes de nuestro análisis, consideremos que la unidad económica, en verdad, se encuentra insertada en un sistema socioeconómico, siendo, pues, condicionada por sus aspectos institucionales. En efecto, la empresa recibe una serie de datos del régimen institucional vigente en la economía que habrán de afectar su existencia. Su *status* jurídico, sus relaciones con las demás empresas, con los obreros, gobierno y exterior resultan de una acomodación a las normas del derecho comercial y civil, a la legislación laborista y a muchas otras instituciones (incluso costumbres, etc.). Su radio de acción es, pues, también determinado por factores no propiamente económicos que, definiendo su existencia legal, componen el cuadro genérico de derechos y obligaciones que rige sus relaciones con la sociedad.



GRÁFICA V. LA UNIDAD PRODUCTORA Y EL SISTEMA

El dispositivo tiende a evidenciar la multiplicidad de relaciones de la empresa con el sistema que la contiene.

La unidad productora (rectángulo continuo central) se define a partir de su función de producción, la cual, a su vez, engloba relaciones operacionales entre factores (TrC y TrNC, trabajo calificado y no calificado; Act.F., activos fijos; y RN, recursos naturales) e insumos (Mat. Pr., materias primas y productos semiacabados).

La unidad productora descansa sobre empresas de infraestructura, así como se vale de redes de servicios sociales; tales obras, tomadas conjuntamente, constituyen el capital social básico (CSB). Éste condiciona y es condicionado por la disponibilidad de factores del sistema.

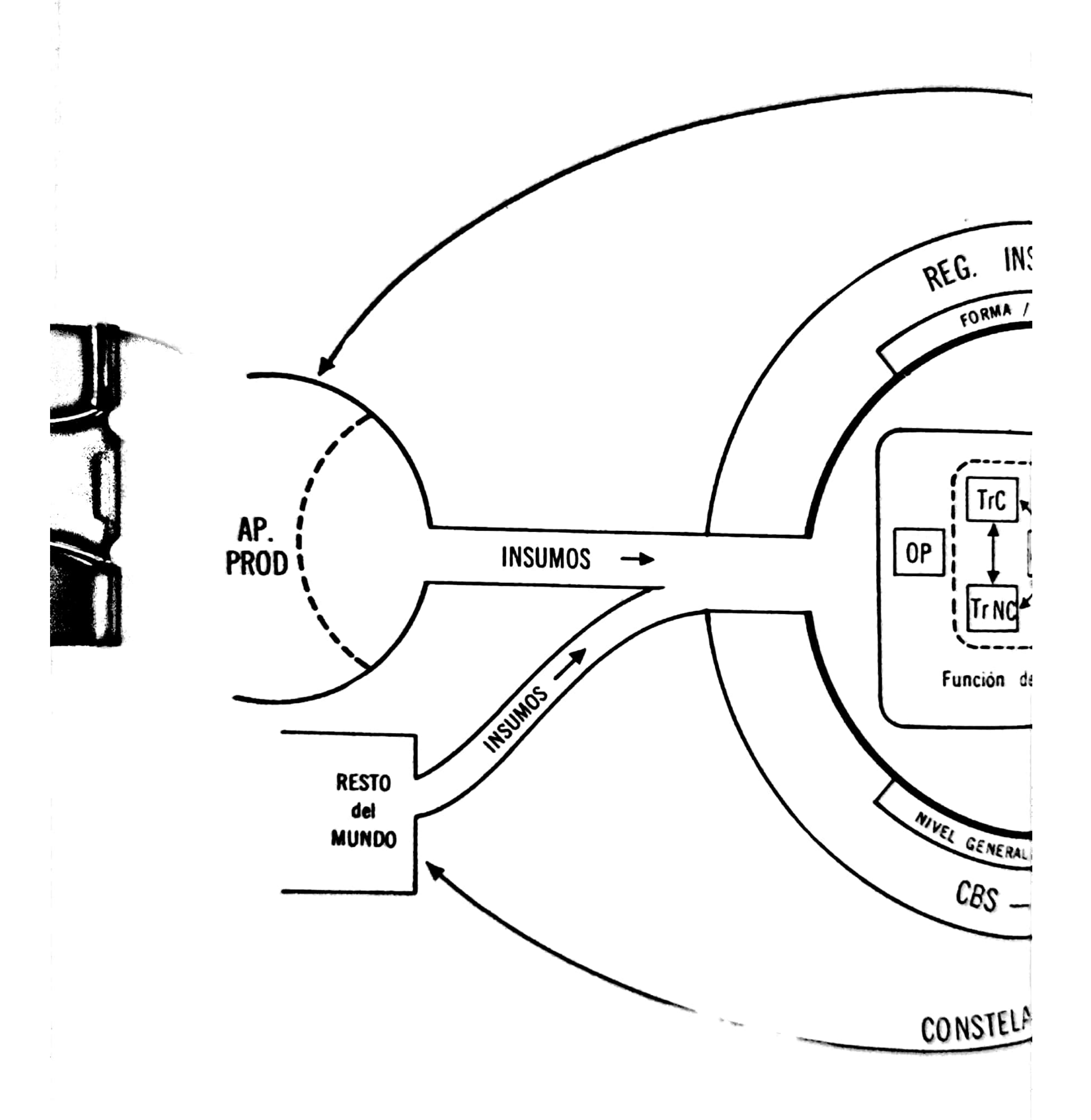
El suministro de la unidad productora proviene del aparato productivo del sistema (situado a la izquierda de la gráfica, dentro de un área punteada —la que más directamente se vincula a la empresa en causa—). Alternativamente, puede todavía originarse en el resto del mundo.

La producción tiene por destino la alimentación del aparato productivo, las exportaciones o la atención a la demanda interna para consumo y formación de capital.

La empresa tiene un complejo techo institucional que define sus relaciones jurídicas con otras empresas, trabajadores, Estados, etc., y define su forma jurídica de organización ante las normas de este régimen institucional.



LA UNIDAD PRODUCTORA Y EL



SISTEMA — GRAFICA V

TITUCIONAL

ORGANIZACION

d.F

Mat. Pri-mas Prod. Semi-acabados

RN

Producción-Productividad

PRODUCCION

MERC.

INT.

EXT

CONSUMIDORES

DE PRODUCTIVIDAD

DISP / FACT

CION DE FACTORES

CAPÍTULO VIII

EL REPARTO DEL PRODUCTO EN EL SISTEMA ECONÓMICO

Después de una visión integradora inicial, se trató de aislar determinadas piezas componentes de un sistema económico para examinar su constitución interna y la relación mantenida con el contexto en que se inserta. Volvemos, en este momento, a emprender un enfoque globalista, con el cual se pretende señalar cómo se distribuye según ciertas categorías (salarios, intereses, etc.) el ingreso, generado por el sistema en operación, y que tiene por destino determinados estratos sociales (grupos de altos, medios y bajos ingresos). La aplicación del ingreso, una vez convertido en poder de compra, en la adquisición de bienes y servicios transporta al plano real las consecuencias de la estructura repartitiva y con esto nos proporciona una imagen de la distribución del producto de la colectividad. Queda, pues, inicialmente destacada la existencia de, por lo menos, tres "enfoques"[1] en el estudio del reparto:

a] La "distribución funcional" del ingreso por la cual se registran y analizan las proporciones en que se presentan los rendimientos que corresponden al trabajo y, *grosso modo*, a la propiedad de capital y recursos naturales;

b] El "reparto personal", mediante el cual se estudia la distribución del ingreso por personas o familias integrantes de diferentes estratos sociales;

c] La "distribución del producto", o sea, el examen de la apropiación final de los bienes y servicios por capas sociales de poder adquisitivo diferenciado.

Para que estos tres "momentos" del reparto no permanezcan como meras fotografías a partir de distintos ángulos, se hace necesario convocar a los elementos que nos permitan relacionarlos en una visión integrada de la cuestión repartitiva. Tales elementos, en general, no se encuentran comprendidos en el

[1] Véase gráfica.

campo de aplicación del análisis económico convencional o, a veces, pertenecen a dominios relativamente aislados en el acervo global de ideas que la constituye. Nos referimos a ciertas características de estructura que se prestan, incluso, a la individualización de los diversos sistemas y que tienen patente ascendencia sobre el destino de los ingresos generados: dotación relativa de factores, tecnología y estructura de propiedad de la tierra y del capital.

1. Por dotación de factores entendemos la disponibilidad genérica de mano de obra, capital (en su acepción real) y tierras con que puede contar una economía en determinado estadio de su evolución.[2] Naturalmente, las existencias factoriales cobran mayor significado para la problemática repartitiva cuando son encaradas en términos relativos. La confrontación de las disponibilidades de mano de obra, instalaciones, equipos, etc., y recursos naturales permite, además, que se sobrepase el género de análisis aquí emprendido y se dé inicio al estudio de las transformaciones temporales del sistema.



2. La estructura de propiedad del capital y de las tierras, o sea, la medida y la forma en que se encuentran distribuidos los derechos sobre los activos del sistema constituye otro tema nuclear del estudio del reparto de los ingresos creados por el sistema en operación. Evidentemente, en este terreno se interpenetran fenómenos económicos y sociales, pero a lo largo de este trabajo serán utilizadas tan sólo las categorías forjadas para fines de análisis económico, lo que significa que cuestiones de naturaleza múltiple han sido rebatidas o reducidas a su significado económico.[3]

3. A las características originarias, que pueden ser consideradas parámetros del análisis repartitivo, se agrega un aspecto fundamental referente a la constitución del aparato productivo: las formas tecnológicas dominantes. Una vez más, aquí reside una característica de sentido paramétrico, ya que cada estadio

[2] Sin embargo, sabemos que la "reserva" de mano de obra presenta una marcada heterogeneidad, debiendo ser subdividida en los renglones trabajo calificado y no calificado, para efectos del análisis desarrollado más adelante.

[3] La estructura de la propiedad se presta, incluso, a la diferenciación de regímenes políticos —como ya fue explicado, constituye objeto de examen en este curso tan sólo la problemática inherente a las llamadas economías de mercado.

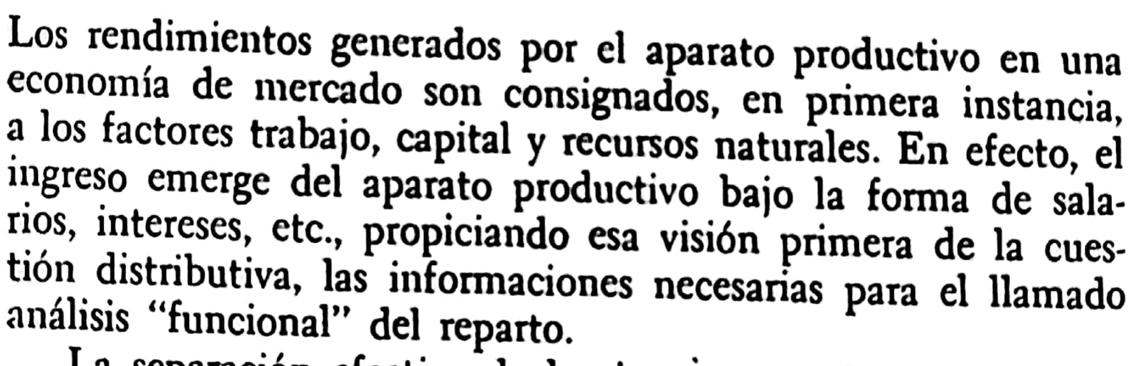
en el desarrollo tecnológico circunscribe posibilidades y define tendencias en el reparto de los ingresos.[4]

Después de mencionar tres órdenes de factores capaces de distinguir e individualizar los diversos sistemas económicos, propiciando las coordinadas fundamentales para el estudio del reparto de los ingresos, cabe aludir a la figura del Estado, entidad dotada de instrumentos de acción que pueden imponer alteraciones a la conformación distributiva. En las páginas que siguen, la actuación potencial del Estado en la esfera productiva será señalada varias veces, procediendo a una síntesis de sus posibilidades al final del capítulo.

Otras instituciones, entre ellas los sindicatos, el sistema educacional, etc., dada su influencia sobre ciertos aspectos de la cuestión repartitiva, también serán oportunamente consideradas.

REPARTO FUNCIONAL





Los rendimientos generados por el aparato productivo en una economía de mercado son consignados, en primera instancia, a los factores trabajo, capital y recursos naturales. En efecto, el ingreso emerge del aparato productivo bajo la forma de salarios, intereses, etc., propiciando esa visión primera de la cuestión distributiva, las informaciones necesarias para el llamado análisis "funcional" del reparto.

La separación efectiva de los ingresos, según los renglones salarios, intereses, ganancias y renta de la tierra supone la maduración de profundas transformaciones históricas, dando por resultado la constitución de un "mercado de servicios de factores", donde son contratados los "servicios" de los factores trabajo, capital y recursos naturales. Tales transformaciones incluyen, entre otros fenómenos: la separación entre la figura del trabajador y la de los propietarios de las tierras y de los instrumentos de producción; la comercialización de la tierra, factor de producción que pasa a ser objeto de compra, venta y renta; y, con eso la desaparición de los obstáculos religiosos-institucio-

[4] El artesanado anterior a las grandes invenciones mecánicas, el dominio de la energía de vapor, la actual difusión del uso de las computadoras, etc., constituyen ejemplos de "valores" del parámetro tecnológico. Las proyecciones de las formas tecnológicas dominantes sobre la distribución de los ingresos son innegables; no obstante, no se encuentran integradas en los estudios corrientes sobre el reparto de ingresos.

nales a las operaciones de préstamo, cobro de intereses, etc., precondición para el desarrollo del sistema financiero y posterior surgimiento de un mercado de capitales.[5] Como se verá más adelante, siempre y cuando sobrevivan unidades económicas en las cuales se mantengan indiferenciadas las figuras del trabajador y del propietario de activos (en actividades artesanales, unidades agrícolas familiares, pequeño comercio, etc.) se verifica la ocurrencia de un género llamado "mixto" de remuneración, en el cual no se distingue entre ingresos debidos al trabajo o a la propiedad.

En la economía como un todo, el volumen absorbido y la tasa media de remuneración de cada factor constituyen, naturalmente, los determinantes inmediatos de la falta de ingreso consignado, respectivamente, al trabajo, al uso de la tierra y al capital.

Los mecanismos que explican las cantidades y "precios" de los factores empleados en una economía, en la medida en que están fundados en el comportamiento de aquellos que demandan u ofrecen servicios de factores, no serán aquí examinados.[6] Sin embargo, con el propósito de delimitar en grandes líneas los determinantes de la porción de ingreso otorgado a los propietarios de los diversos factores, analizamos, a continuación, fenómenos básicos que dominan, en cada sistema, las condiciones de oferta y demanda de servicios de factores.



Genéricamente, el volumen absorbido y el valor relativo de los factores reflejan una confrontación implícita de las reservas de mano de obra, tierras y capitales.[7] Tal afirmación queda clara cuando nos damos cuenta de que los factores operan en régimen complementario: el trabajo, por ejemplo, debe valerse de instalaciones, equipos, etc., componentes de la reserva de ca-

[5] Estas consideraciones se ajustan especialmente al pasado de Europa occidental (donde las aludidas transformaciones históricas sucedieron, aproximadamente, entre los siglos XIV y XVII). En los países latinoamericanos, por ejemplo, en los que la vida económica adquirió intensidad a través de la expansión del comercio colonial, el mercado de servicios de factores surgió del interior de transformaciones distintas (siendo notorio, por ejemplo, que jamás existieron serios obstáculos a las operaciones de carácter financiero y, sobre todo, que la contratación de trabajadores sucedió en el tiempo al régimen esclavista, en el que los propietarios de la tierra y del capital no adquirían los "servicios", sino a los propios trabajadores).

[6] Una síntesis de las ideas e instrumentos de análisis empleados en este campo la hizo Raymond Barre, en *Economía política*.

[7] A la luz de este criterio, los países pueden ser clasificados en grupos según se manifiesta la abundancia relativa de los factores: capital (ejemplo: Inglaterra); recursos naturales (ejemplo: Canadá); y hombres (ejemplo: India).

pital y de recursos naturales —cuando se trata de actividades primarias— para lograr desempeñar su papel productivo.

Sin embargo, las simples proporciones relativas con que los factores se presentan en un sistema no determinan, mecánicamente, su absorción y tasas de remuneración. En efecto, un mismo volumen de tierras (por ejemplo) absorbe productivamente un mayor o menor contingente de mano de obra, de acuerdo con el grado de difusión o concentración de su propiedad. Por otro lado, las muchas actividades económicas pueden obtener determinado producto por diferentes procesos productivos, basándose en la combinación, en proporciones variables, de los diversos factores. Así, las posibilidades de absorción de las reservas de factores están dictadas no solamente por sus existencias relativas, sino también por las formas típicas de combinación, dependiendo, pues, de factores institucionales y tecnológicos.



La estructura de la propiedad afecta las cantidades absorbidas y las tasas de remuneración de los factores, principalmente por condicionar el contingente de factores llevados al mercado efectivamente. En efecto, al mercado no llega, por ejemplo, el trabajo de aquellos que permanecen al frente de sus propiedades. Igualmente, sólo son factibles de contratación en el mercado las tierras no directamente explotadas por sus respectivos dueños y el capital disponible para préstamos. Sin embargo, para efectos de análisis, normalmente se considera que las fracciones del contingente de mano de obra y de las reservas de tierra y capitales directamente aplicados por los respectivos propietarios encubren un fenómeno de demanda implícita de factores. En ciertos casos, se llega hasta a intentar discernir qué proporciones del monto de rendimientos recogidos globalmente por los factores bajo control de los respectivos propietarios deben ser "imputadas" al trabajo, al capital y a la tierra. No obstante tal artificio —a través del cual es lícito referirse a que el aparato productivo hace una demanda global de factores— la ascendencia de la estructura de propiedad sobre los fenómenos que rigen el reparto funcional es inequívoca, pudiendo ser ilustrada de diversas formas.

Una estructura agraria en la que predominan las unidades familiares, por ejemplo, tiende a restringir la oferta en el mercado de mano de obra, operando, consecuentemente, a favor de

las tasas de remuneración del trabajo.[8] A la par de esto, tiende, naturalmente, a minimizar la incidencia de explotaciones por arrendamiento, repercutiendo, en consecuencia, sobre las condiciones que determinan la renta de la tierra. Contrariamente, un sector primario caracterizado por la gran propiedad tiende a emplear poca mano de obra —haciéndose acompañar de la acumulación de hombres en unidades de diminuta extensión (minifundio) y del éxodo rural. Ambos fenómenos actúan en el sentido de deprimir los patrones salariales en el mercado de trabajo.

En lo referente al factor capital, un grado elevado de concentración proporciona poderes cuyo ejercicio, entre otras consecuencias, acarrea la formación de ganancias abundantes, además de dificultar la aparición de nuevas empresas y permitir la eliminación progresiva o absorción de las unidades menores.

Las necesidades factoriales del aparato productivo, en principio, dependen de la demanda global de bienes y servicios a que están sometidas.[9] Así, al expandirse o contraerse la demanda global de bienes y servicios finales, se alteran positiva o negativamente las porciones empleadas de las reservas de factores productivos. No obstante, es de inmediata comprobación el hecho de que al evolucionar las formas tecnológicas dominantes, varían los requisitos factoriales para la obtención de un volumen dado de bienes o servicios. Este fenómeno tiene decisiva importancia en el funcionamiento del sistema y en el reparto del ingreso ahí generado, pero un examen adecuado de éste sólo puede ser emprendido en el contexto de una teoría del desarrollo económico. Sin que se introduzca en nuestro análisis la dimensión temporal, podemos señalar la existencia de una compleja relación entre tecnología y "precios" de factores. De manera más simple, diríamos que se verifica una interacción por la cual cualquier cambio en las cotizaciones relativas de los servicios de factores tiende a presionar en el sentido de la adopción de determinada tecnología, la cual, una vez asimilada, al-



[8] Históricamente, tal hecho puede ser ilustrado por la etapa formativa de la economía norteamericana, en la que el fácil acceso a la tierra se hizo acompañar de patrones salariales excepcionalmente elevados, en términos histórico-relativos.

[9] En cuanto a la demanda de factores por las empresas tomadas individualmente, da como resultado una primera aproximación de la confrontación de los respectivos "precios" (encarados como costo por las empresas empleadoras) con las supuestas contribuciones de los factores (productividad marginal) al proceso productivo (véase Raymond Barre, *op. cit.*).

tera las necesidades factoriales y va a repercutir en los respectivos precios, etcétera.

Lo que precede puede ser ilustrado así: supongamos que se valorice la mano de obra en determinado sistema por presión de la respectiva demanda sobre una población que crece a un ritmo lento. A tal tendencia pueden responder innovaciones tecnológicas que restrinjan el empleo del factor trabajo. El exceso de mano de obra que de ahí resulta, pesando sobre las respectivas remuneraciones, disminuirá por algún tiempo el incentivo a la introducción de nuevos procesos productivos capaces de sustituir hombres por máquinas, lo que permitirá la progresiva reabsorción de la mano de obra desocupada.

El mecanismo de ajuste del tiempo antes descrito (compatibilizados la disponibilidad y empleo globales de factores) tiende a operar de preferencia en las economías más avanzadas. Esto sucede porque, en las naciones adolescentes, la tecnología no es dictada por las condiciones locales de disponibilidad y precios relativos de los factores, sino en gran medida, por la imitación de los avances técnicos ocurridos en las naciones líderes.[10]



La absorción de factores por parte del aparato productivo, por lo general, no llega a agotar las respectivas reservas. Sin ingresar en este campo de análisis, añadiremos tan sólo que, para países subdesarrollados, el desajuste entre el complemento factorial y los respectivos restos deben ser entendidos, básicamente, a partir de los parámetros: tecnología y régimen de prosperidad. En el primer caso, nos referimos a la compleja relación tecnología *versus* aprovechamiento de factores, antes aludida. En cuanto a la influencia del régimen de propiedad, tenemos como ilustración conspicua, en muchos de nuestros países, la coexistencia de tierras fértiles no cultivadas y la emigración de hombres del campo a la ciudad, debido a la escasez de oportunidades de trabajo.

Finalmente, como importante fenómeno que influye en la determinación de las tasas salariales y además en la rentabilidad de las empresas tenemos las condiciones bajo las cuales se presentan las empresas y trabajadores en el mercado de trabajo. En ese sentido, pueden tener elevada influencia sobre el mer

[10] La cuestión aludida, de gran importancia para las naciones en vías de desarrollo, ha sido tratada por muchos autores, entre ellos R. S. Eckaus, en artículos publicados en *La economía del subdesarrollo*, dirigida por A. N. Agarwala y S. P. Singh.

cado de mano de obra, por un lado, el tamaño de las empresas negociadoras y, por otro, el grado de organización de aquellos que allí ofrecen mano de obra. Con este propósito, cabe destacar que, en algunas naciones maduras, poderosas organizaciones sindicales controlan, en amplia medida, la oferta de mano de obra, y, en consecuencia, no solamente se prestan a la reclamación de reivindicaciones salariales, sino que también pueden, por diversos mecanismos, impedir la depreciación del trabajo cuando éste excede a las necesidades del aparato productivo.

Dejando a un lado el examen de las condiciones del mercado de trabajo, señalaremos tan sólo que en naciones subdesarrolladas un mínimo de apego a la realidad exige distinguir entre cuestiones relativas al trabajo de técnicos, administradores, etc., y, por otro lado, de hombres desprovistos de cualquier grado de capacitación profesional. Hecha esta advertencia, podemos añadir que en las naciones atrasadas constituye un fenómeno normal la existencia simultánea de una elevada cotización atribuida a las funciones cualificadas y el predominio de niveles salariales de estricta supervivencia (así como subempleo y desempleo) para hombres sin preparación profesional y educacional. Esta observación será considerada nuevamente más adelante.



Al final de esas consideraciones, ya tenemos ideas básicas sobre la evaluación en el mercado de los servicios de factores. Sabemos, igualmente, que la parte del ingreso que corresponde a cada factor resulta, aritméticamente, de multiplicar el volumen de empleo por la respectiva tasa media de remuneración. Ahora bien, tanto la cantidad empleada como los precios de los factores son actualmente afectados por la política gubernamental. La influencia del Estado en este campo se hace sentir, sobre todo, por su política de empleo (a través de obras públicas, programas de colonización y aun la reforma agraria, etc.) y por su interferencia en la determinación de las tasas de remuneración.

Con relación al último punto, hace algunas décadas atrás comenzaron a entrar en vigor, en casi todos los países, legislaciones y medidas relativas a salarios mínimos, control de alquileres, leyes de usura, etc. Los propósitos anhelados por el Estado al influir, corregir, etc., en cierta dirección sobre las tasas de remuneración, son múltiples y juntamente con los meca-

nismos de que echa mano para concretar sus metas pertenecen al dominio de la política económica.

Volvamos ahora a la realidad, procurando saber cuál ha sido, de hecho, la distribución funcional de los ingresos en sistemas de características distintas.

Sin embargo, antes de esto, conviene señalar que las estadísticas corrientes no distribuyen los ingresos según las categorías "puras" (salarios, intereses, ganancias, etc.). El mayor obstáculo a tal presentación está constituido por el surgimiento de situaciones en que no se distinguen los ingresos debidos al capital y a la tierra, de aquellos correspondientes al trabajo. Típicamente, el trabajo del pequeño propietario y de su familia, tanto en la agricultura como en la industria, en el comercio, etc., "rinde" globalmente una cierta cuantía, y no es fácil discernir las fracciones que deben ser consignadas, respectivamente, al esfuerzo productivo humano y a la propiedad de activos.[11] También en el caso de los empresarios, administradores y aun entre los profesionales liberales se verifican situaciones análogamente indefinidas.

Debemos previamente realzar que, al enfocar el reparto funcional del ingreso que emana del aparato productivo (véase cuadro *infra*), dejamos de computar la ganancia líquida retenida en las unidades productoras. Tal enfoque dificulta, pues, el estudio de la tendencia a largo plazo de la distribución global de los ingresos entre rendimientos debidos al trabajo y a la propiedad de activos, dado que la proporción de las ganancias detenidas por las empresas se ha mostrado variable en el tiempo (con tendencia ascendente). Hechas tales advertencias, presentamos, a continuación, un conjunto de informaciones referentes a la evolución de la distribución funcional en Estados Unidos.

[11] Anteriormente ya fue señalado que hace algunos siglos no se verificaba la separación entre el trabajador (campesino o artesano) y los medios de producción; siendo así, por regla general, no había cómo aislar ingresos atribuidos al trabajo y al capital. En la actualidad, la existencia de ingresos llamados "mixtos" refleja, pues, en buena medida, reminiscencias de etapas tecnológicas sobrepasadas. (Además, el renglón remuneración mixta tiende claramente a perder peso en la evolución reciente de la distribución funcional de los diversos países.)

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO (EN %)

Estados Unidos, 1899-1957

Años	*Remuneración del trabajo*	*Remuneración mixta de trabajo y capital**	*Ingresos de propiedad percibidos por las familias*
1899-1908	59.2	25.0	15.8
1904-13	59.8	23.8	16.5
1914-23	59.2	22.5	18.3
1924-33	63.1	16.6	20.3
1929-38	64.9	15.9	19.2
1934-43	67.6	17.4	15.0
1939-48	69.6	18.7	11.7
1944-53	71.0	17.4	11.5
1948-57	72.6	15.2	12.2

* La expresión "remuneración mixta de trabajo y capital", adoptada por las Cuentas Nacionales del Brasil, traduce, en el caso, el título inglés *Income of Unincorporate Enterprises.*

FUENTE: Simon Kuznets, *Economic Development and Cultural Change*, vol. v, núm. 1, octubre, 1965. (Cuadro compuesto a partir de un conjunto de estimaciones presentadas por S. Kuznets.)

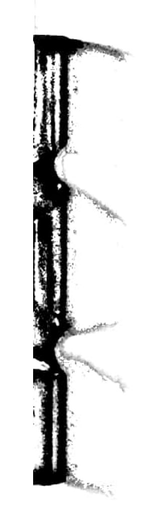


El creciente peso relativo de los ingresos correspondientes al trabajo de asalariados y empleados se debe, todo lo indica, a la progresiva disminución de los ingresos de naturaleza "mixta". Conviene, sin embargo, señalar que la interpretación de una estadística de este género debe ser emprendida con gran cuidado. Es fácil, por ejemplo, concluir por la incidencia de efectiva redistribución en un determinado sentido, en situaciones en que tan sólo se verifique una alteración en el peso relativo de sectores productivos (por ejemplo, disminución de la agricultura, expansión del gobierno, etc.) con distintas estructuras distributivas típicas.

Si indagáramos sobre las diferencias actuales entre naciones que presentan distintos grados de desarrollo, obtendríamos informaciones como las que siguen. En este caso, fue realizada una estimación, por medio de la cual el ingreso mixto se encuentra distribuido entre vencimientos correspondientes al trabajo y a la propiedad de tierra y capital.

		Participación del trabajo en el ingreso urbano líquido al costo de los factores	Ingreso correspondiente a activos (complemento)
Estados Unidos	1943	80.1	19.9
Gran Bretaña	1952	74.4	25.6
Australia	1954/55	72.1	27.9
Japón	1951	55.1	44.9
Chile	1960	57.4	42.6
México	1949	51.2	48.8

FUENTE: Colin Clark, *The Conditions of Economics Progress*, Macmillan & Co., p. 618.



Anteriormente señalamos el hecho de que las empresas no distribuyen, por regla general, una porción de su ganancia líquida. Ahora bien, este monto retenido en las empresas, más aquella parte de los ingresos distribuidos canalizada en inversiones, da como resultado la expansión de los activos fijos de propiedad de los particulares. Naturalmente, las fuentes mayores de ahorro privado son los ingresos de propiedad, siendo macroeconómicamente diminuta la parte economizada de los ingresos debidos al trabajo. Las nuevas unidades productoras, edificios, las haciendas incorporadas al universo agrícola o simplemente transformadas en más eficientes por las inversiones, pasan a aumentar los ingresos generados en períodos subsecuentes. Nótese que para el análisis repartitivo tiene importancia la adquisición de activos preexistentes, dado que afecta la distribución de la riqueza, alcanzando, después, al reparto del ingreso.

DISTRIBUCIÓN PERSONAL

Somos sabedores de que se atribuyen ingresos tanto al trabajo como a las unidades del factor capital y de los recursos naturales, a lo largo del proceso productivo. Tales ingresos llegar a individuos (también la familia puede ser considerada como unidad receptora) cuyo nivel de ingreso se define, básicamente, a partir del salario que les toca, aumentado (o no) por las ganancias, intereses y rentas correspondientes a sus derechos de propiedad. Así, vemos que la distribución del ingreso ordenado por capas refleja la jerarquía de remuneraciones correspon-

dientes a las diversas formas de trabajo y a la estructura de propiedad de los activos. Este último determinante nos informa cómo el ingreso, otorgado a los factores capital y recursos naturales, en último análisis, converge a ciertos individuos. Para efecto del análisis aquí emprendido, vamos a abstraer la influencia que ejercen las variaciones en las tasas de remuneración del capital y de la tierra sobre la concentración de los ingresos —la cuestión de las cotizaciones de los "servicios" del capital y de la tierra ya fue anteriormente considerada, por el papel fundamental que le cabe en el reparto funcional de los ingresos. En otras palabras, de aquí en adelante se procurará realzar los fenómenos que más directamente tienen que ver con la distribución "personal" de los ingresos: la concentración de la propiedad de activos y el valor de mercado de las muchas modalidades de trabajo, pasando a "datos" las tasas promedio de remuneración de los factores.[12]

Partiendo de la noción de que la propiedad de activos y el trabajo constituyen las fuentes inmediatas de ingreso, podemos dividir una colectividad en: clase A, que comprende aquellos para los cuales el ingreso de propiedad constituye una elevada proporción de la suma de ingresos que perciben; clase B, donde los ingresos derivan del trabajo. Evidentemente, el alejamiento entre los niveles medios de ingreso en los estratos A y B es más acentuado cuanto mayor es la concentración de los derechos sobre los activos. Este esquema simplista debe, sin embargo, ser sobrepasado con la inclusión de un estrato intermedio M, cuyos niveles de ingreso se destacan de la base de la pirámide social, pero se mantienen a cierta distancia de los patrones característicos del estrato A.

Los componentes del escalón intermedio se distinguen de la base, tanto por la mayor remuneración atribuida a su trabajo como, en muchos casos, por el complemento de su ingreso con rendimientos que les provienen de modestas propiedades. En este último caso, nos referimos no solamente a ingresos de propiedad derivados de pequeñas unidades productoras[13] (en

[12] Al dejar a un lado las cuestiones relativas a las tasas medias de remuneración, los parámetros "constelación de factores" y tecnología pasan también a segundo plano; dichos parámetros, como ya fue señalado, ejercen un papel capital en la determinación de las cotizaciones factoriales.

[13] En países desarrollados, más que la propiedad de pequeñas unidades de producción, tal vez los derechos sobre diminutas fracciones del activo de grandes com-

el campo, en el comercio, etc.), sino también, por ejemplo, al ingreso que les debe ser "imputado", se residen en casa propia de apreciable valor de mercado.

La distancia verificada entre las clases A y M, y todavía la desigualdad de estaturas económicas dentro del primer grupo, son reflejo inmediato de la distribución de la propiedad. En el grupo M, las gradaciones internas del nivel de ingreso no tienen que ver, en forma decisiva, con la propiedad de capitales y recursos naturales, y están más vinculados al grado de preparación, responsabilidad inherente al cargo ocupado, tiempo de servicio, etc. Así, vemos que el análisis del reparto, al considerar la distancia existente entre los estratos superior y medio y al investigar las diferencias internas del grupo A, debe gravitar alrededor de los índices de concentración de la propiedad. Sin embargo, al pasar al examen de las diferencias ocurridas en el estrato M, deben reportarse otros factores de diferenciación económico-social.



En cuanto a los integrantes del estrato de ingresos más bajos (B) están, característicamente, destituidos de toda calificación, propiedad[14] y cualesquiera otros privilegios. La distinción entre los estratos M y B tiene, tal vez, mayor sentido en los países subdesarrollados, donde son muy reducidas las oportunidades de enseñanza y entrenamiento de los niveles medio y superior; las consecuencias de esto, en términos de escasez de hombres altamente calificados y abundancia relativa de mano de obra sin preparación alguna, se traducen en acentuada discrepancia entre las tasas de remuneración referentes a las diversas modalidades de trabajo.

La clase B, como es fácil inferir, difiere, pues, de la clase M, fundamentalmente, por tener poco o nulo acceso al sistema educacional y a cualesquiera otros mecanismos de promoción social: su distancia de la clase A se explica por una superposición de factores, incluyendo desde la concentración de propiedad, hasta el hecho de sus integrantes se presentan al mercado de trabajo prácticamente desprovistos de habilitación profesional. En cuanto a la diferenciación en el seno de la base de la

pañías son los que responden por el complemento de las remuneraciones del trabajo en los estratos medios.

[14] En lo referente a las poblaciones rurales del mundo subdesarrollado, hay que señalar que una fracción del estrato de más bajos ingresos posee, por regla general, parcelas de tierra insignificantes (minifundio).

pirámide social, resulta de fenómenos tales como: naturaleza de la tarea ejecutada (entrenamiento exigido, etc.); poderío relativo de las organizaciones sindicales;[15] sector de actividades (primario, secundario, etc.) y región (polo dinámico, regiones decadentes, etc.) en que se encuentre el trabajador ocupado. Vemos, así, claramente, que el reparto del ingreso como tema es una encrucijada donde van a parar los fenómenos sociales y culturales, la estructura del aparato productivo, etcétera.

La confrontación del volumen de ingresos atribuido al capital y a la tierra con el monto de ingresos originarios del trabajo nos proporciona un marco que nos informa *grosso modo* sobre los límites de influencia del fenómeno propiedad privada de activos (y su grado de concentración) sobre el reparto de los ingresos.[16] Ahora, como ya vimos, mientras que en las naciones desarrolladas los ingresos que corresponden a la propiedad de activos no sobrepasan al 30% del ingreso global, su monto en las naciones subdesarrolladas se sitúa próximo al 50% del total de ingresos. Se concluye, pues, que la forma y el grado de concentración de la propiedad privada en las naciones subdesarrolladas —que afecta a una masa proporcionalmente mayor de ingresos— gravita con gran peso sobre el reparto personal de los ingresos.

Llegados a este punto, conviene emprender una sistematización referente a los estratos de ingreso, señalando los factores que (globalmente) los diferencian entre sí y, aun, los fenómenos explicativos de las disparidades de la estructura económica entre sus propios miembros.

a] El tope de la sociedad se destaca del resto por la gran proporción de capital y tierras de su propiedad. Más precisamente, su posición relativa es una consecuencia de los parámetros (de naturaleza institucional) régimen de propiedad de tierras, concentración de la propiedad industrial, etc. Sus miembros también se ordenan entre sí según la propiedad de activos, lo que, *grosso modo*, se correlaciona con el monto de ingresos percibido.

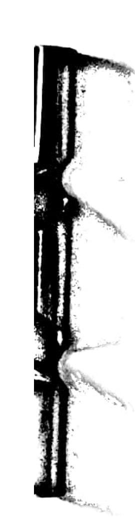
[15] Sobre todo en países subdesarrollados, como se verá más adelante.

[16] Esta aproximación es imperfecta, entre otras razones porque los individuos del grupo A —que reciben la gran mayoría de los ingresos provenientes de la posesión de capitales y de tierra— son también remunerados en correspondencia a las tareas que realizan. Y también porque los pagos que les son debidos por servicios prestados no son independientes de los títulos de propiedad de que disponen, ventajas educacionales, oportunidades de acceso social, etcétera.

b] En cuanto a la base, cuyos ingresos provienen exclusivamente del trabajo, los fenómenos fundamentales en la diferenciación del ingreso logrado por sus integrantes son: la localización geográfica (básicamente la inserción o exclusión en un polo dinámico, en países en vías de desarrollo), o, genéricamente, la participación en actividades modernas u obsoletas y marginales.[17]

c] Hay un complejo estrato intermediario, cuyo nivel de ingreso depende fundamentalmente del empleo o colocación obtenido, lo que, en cierta medida, refleja grados de adiestramiento profesional, además de relaciones de parentesco y otros mecanismos de promoción. En esta área también actúa la propiedad de pequeñas dosis de capital y recursos naturales, como factor complementario en la definición del nivel de ingreso.

Quedan, así, evidenciados los factores primarios de diferenciación económico-social, de los cuales resulta la definición de los estratos de ingresos y factores secundarios, que imponen gradaciones en el seno de cada grupo. La actuación conjunta de todos los factores explica la continuidad de posiciones del vértice a la base de la pirámide social.



La cuestión anteriormente planteada, referente a la homogeneidad de las actividades productivas y sus implicaciones sobre el reparto de los ingresos, merece, como veremos a continuación, un trato en mayor profundidad. Principalmente en los países subdesarrollados, los estudios de reparto deben poner atención en la conformación interna del aparato productivo, dado que los desequilibrios ahí existentes tienden a proyectarse nítidamente sobre la distribución de los ingresos. El enfoque de ese tema puede ser emprendido desde dos ángulos, que revelan facetas distintas de una misma problemática.

Las naciones no desarrollan sus sectores y sus regiones con igual ritmo, muy por el contrario, ramas de actividades, así como áreas enteras, pueden permanecer estancadas o involucionar, mientras otras están en evidente progreso. El resultado por acumulación de esa arritmia procesada por años, es la aparición de desequilibrios, a veces graves, en el seno del aparato productivo. Sin profundizar el examen de esta cuestión, añadimos que su configuración varía en intensidad y naturaleza entre naciones

[17] En casos específicos, la participación en gremios sindicales excepcionalmente poderosos constituye un factor de marcada diferenciación del status económico-social.

desarrolladas y subdesarrolladas. Entre las naciones maduras, se registran fenómenos tales como el de "áreas deprimidas" y el de las actividades transformadas en obsoletas. Entre los sistemas subdesarrollados, tal problemática se presenta a veces, a tal punto acentuada que lleva a la caracterización de una dualidad, por la cual se distingue una región dinámica, de elevada productividad media y otras características de avance económico-social, mientras las demás permanecen estancadas, arcaicas, apenas tangenciadas por la evolución de los centros dinámicos.

Las implicaciones para la problemática distributiva de la cuestión que deben ser enunciadas son las más graves. Así, aquellos que trabajan en la agricultura de bajísimos rendimientos, en las áreas más atrasadas, tienen nítidas desventajas en términos de remuneración, cuando su situación es comparada con la de aquellos que lograron ingresar en el complejo de actividades que componen la región dinámica. Más especificante, diríamos que las regiones más pobres, así como aquellas más avanzadas, tienen su pirámide social y sus grupos de ingreso inferiores y superiores. Pero es fácilmente comprobable que quienes están en peores condiciones en las áreas menos favorecidas presentan patrones de vida marcadamente inferiores a los de los obreros y demás empleados de las industrias y actividades integradas en el polo dinámico. Entre otras conclusiones, lo que acabamos de señalar sugiere que la aparición de desequilibrios acentuados amplía la distancia entre los estados máximo y mínimo de ingreso en la totalidad del sistema.



La disparidad de las remuneraciones atribuidas a los trabajadores de sector a sector, en los países subdesarrollados, es acentuada. En Chile, por ejemplo, en 1959, un obrero industrial recibía en promedio 5 veces el salario de los trabajadores rurales.[18] Es, sin embargo, fácil observar que, con la intención de resaltar las desigualdades, el analista no debe comparar solamente sectores sino regiones, pues en un área decadente todas las actividades tienden a ser poco productivas; inversamente, los focos de progreso (principalmente cuando están basados en actividades industriales) son capaces, por lo común, de irradiar beneficios para todos los sectores de cierta región, redundando tal contagio en una elevación general de la productividad en cada rama de actividades.

[18] *Yearbook of Labour Statistics, 1960*, Ginebra, 1961.

DISPARIDADES REGIONALES DE INGRESO "PER CAPITA"

(*ingreso* per capita *del país* = *100*)

Países	*Año*	*Región con ingreso más elevado*		*Región con ingreso más bajo*	
Brasil	1960	Guanabara	291	Piaui	29
Colombia	1963	Depto. de Cundinamarca	185	Depto. del Chocó	177
Estados Unidos	1960	Estado de Delaware	136	Estado de Mississipi	53
Italia	1961	Provincia de Milán	205	Provincia Portenza	40

FUENTE: *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra* (1963, Naciones Unidas).

El cuadro anterior sintetiza los fenómenos de desequilibrios regionales. De él constan datos referentes no solamente a países subdesarrollados, sino también informaciones relativas a naciones desarrolladas que sufren notoriamente de disparidades de desarrollo intrarregionales. Se observa que, aun seleccionando economías desarrolladas caracterizadas por el fenómeno de desarrollo epacial desequilibrado, se hace evidente, en la confrontación, la mayor gravedad de las disparidades regionales entre subdesarrollados.

Por lo que antecede vemos que, como reflejo de toda una gama de factores y circunstancias, se definirá, en cada sistema, una estructura repartitiva por grupos sociales. Los datos que siguen procuran resumir los trazos generales que definen la concentración de los ingresos en las dos familias de naciones en que pueden ser subdivididas las llamadas economías de mercado.[19]

[19] Los estratos de ingreso aquí presentados no necesariamente se ajustan, en cuanto a la propiedad de factores, a las definiciones anteriormente establecidas.

PAÍSES DESARROLLADOS

	% de individuos o familias	*% del ingreso que les corresponde*
Grupos de altos ingresos	10	30
Grupos de ingresos medios	30	30
Grupos de bajos ingresos	60	40

PAÍSES SUBDESARROLLADOS

	% de individuos	*Límite máximo y mínimo en la proporción de los ingresos que les toca*
Grupos de altos ingresos	10	37.5 (Chile) 45 (Venczuela)
Grupos de bajos ingresos	60	28 (India)* 16 (Venezuela)

* En los países de más bajo ingreso *per capita*, el nivel de vida de los grupos menos favorecidos no se puede distanciar mucho del promedio nacional (ya próximo al límite necesario para la supervivencia) y, consecuentemente, la proporción del ingreso que les toca no puede ser muy disminuido.

FUENTE: *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra* (1963, Naciones Unidas).



Sin cualquier pretensión de proporcionar una explicación para las más acentuadas disparidades repartitivas en las naciones subdesarrolladas, en seguida pasamos a enlistar los factores (muchos de los cuales ya hemos mencionado) que contribuyen a acentuar la concentración de los ingresos en las economías atrasadas. Inicialmente, conviene mencionar dos órdenes de consideraciones que tienen en común una perspectiva eminentemente estructuralista.

a] En los países desarrollados existe un equilibrio relativo entre las necesidades y la disponibilidad genérica de mano de obra. Entre los subdesarrollados, sin embargo, hay toda suerte de desajustes: sobran flagrantemente hombres no calificados o cuya habilitación se torna obsoleta en una sociedad moderna; escasean, sin embargo, hombres que de maneras distintas se muestren capaces de operar las unidades productivas com-

plejas y tecnificadas, características de la época actual (funciones de orientación, control, reparación, etcétera).

b] Como ya fue señalado, los subdesarrollos se caracterizan por la coexistencia de sectores y regiones que presentan resultados promedios satisfactorios con áreas y actividades caracterizadas por la extrema pobreza e ineficiencia (páginas atrás fue señalado que tal fenómeno aumenta la distancia económico-social entre los estratos más o menos favorecidos).

c] Los ingresos que corresponden a la propiedad tienen un mayor peso relativo y los propios derechos sobre los activos se encuentran más concentrados —principalmente en lo que se refiere a las tierras—, y se debe notar que, justamente en estas naciones, las actividades primarias son las más importantes.

d] Al nivel de los fenómenos de naturaleza más propiamente llamada social, cabe agregar que tanto las oportunidades educacionales como los servicios de salud se encuentran ampliamente difundidos en los países avanzados y concentrados en las naciones subdesarrolladas. Tal observación podría extenderse al campo político, donde es fácil comprobar las más amplias posibilidades de tránsito de las aspiraciones por parte de los grupos menos favorecidos, cuando se trata de naciones desarrolladas.



e] En fin, y en estrecha relación con el último fenómeno, en los sistemas maduros se hace sentir con mucho más peso la actuación correctiva del Estado, preocupado en redistribuir el ingreso o, directamente, los bienes y servicios del vértice a la base y estratos medios de la pirámide social. Tal observación nos da oportunidad de mencionar dos instrumentos de acción por medio de los cuales el sector público puede afectar el reparto personal de los ingresos: la tributación directa y las transferencias.

Los impuestos directos, en la medida en que recaigan preferencialmente sobre los ingresos atribuidos a la propiedad, estarán combatiendo la concentración de ingresos en mayores dosis de recursos productivos (tanto más cuanto más progresiva es la incidencia de los gravámenes). En cuanto a las transferencias, puesto que alcanzan predominantemente los sectores desfavorecidos de la población, estarán actuando en el sentido de remediar las condiciones de vida de la base de la pirámide social. Como ya fue señalado en el capítulo dedicado a la caracteriza-

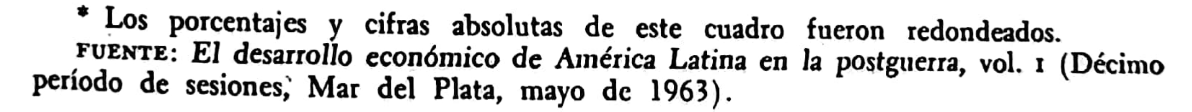
ción del sector público, en los países maduros las formas directas de tributación asumen un papel dominante. En estas naciones también presentan mayor peso las llamadas transferencias de cuño social.[20]

Abstrayendo la actividad redistributiva estable, el reparto personal de los ingresos, en mayor detalle, se presenta en América Latina, en una estimación conjetural, de la siguiente manera:

DISTRIBUCIÓN CONJETURAL DE INGRESO EN LAS NACIONES LATINOAMERICANAS*

Categorías	*Proporción de la población representada*	*Proporción recibida de ingreso personal*	*Promedio anual del ingreso personal* per capita	*Dólares*
	%	*%*	*Relación con el promedio general en %*	
	(1)	(2)	(3)	(4)
I	50	16	30.0	120
II	45	51	110.0	400
III	3	14	470.0	1 750
IV	2	19	950.0	3 500
Total	100	100	100.0	370




* Los porcentajes y cifras absolutas de este cuadro fueron redondeados.
FUENTE: *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra*, vol. I (Décimo período de sesiones, Mar del Plata, mayo de 1963).

Uno de los temas más polémicos sobre el reparto de los ingresos consiste en las tendencias a largo plazo de las desigualdades existentes entre los estratos de ingreso. Sin entrar en este campo, digamos, tan sólo, que las escasas evidencias históricas parecen indicar que, en lo que se refiere a los países hoy desarrollados, se verificó en el tiempo, primero, una fase de acentuación de las desigualdades (de 1780 a 1850 en Inglaterra, de 1840 a 1890 en Alemania); a continuación, un período de ten-

[20] Como ya fue señalado, el gobierno asume la distribución de los ingresos en diversos "momentos" y de diversas formas. Momentáneamente, nos fijamos arriba en la etapa de la conversión de ingresos debidos a factores en ingresos efectivamente atribuidos a familias y personas. (Véase gráfica.)

dencias indeterminadas y, a partir de la primera guerra mundial, un movimiento de reducción en la distancia existente entre los estratos de ingreso.[21] La explicación de tales movimientos exige la consideración de una serie de fenómenos históricos, como urbanización, emigración y, destacadamente, un estudio de las implicaciones de los nuevos instrumentos de política económica, del poder de los sindicatos, un análisis de los efectos y problemas creados por la evolución tecnológica en las diversas fases históricas, siendo, por consiguiente, un problema de extraordinaria complejidad.

EL REPARTO DEL PRODUCTO REAL

El ingreso en que se funda efectivamente el poder de compra de las familias —llamado "disponible"— difiere de la masa de ingresos que emana del aparato productivo por los conceptos ya presentados de tributación directa (sobre personas físicas) y de transferencias. Una vez desobligados de los tributos directos, los individuos y las familias disponen de una suma de ingresos que, llevada al mercado, les permite apropiarse de cierto volumen de bienes y servicios —en el que los precios actúan como coeficiente de conversión de corrientes nominales en "reales" (de bienes y servicios). Así, pues, a través del sistema de precios se pasa del reparto personal de los ingresos al reparto final del producto por grupos sociales.



El sistema de precios, como fenómeno de mediación entre el reparto "nominal" y el "real", no tiene funciones meramente pasivas. En efecto, las alteraciones verificadas en los precios relativos afectan, claramente, la distribución final de bienes y servicios por estratos de ingreso. Así, el abaratamiento de alimentos favorece predominantemente los estratos inferiores que gastan buena parte de sus recursos en alimentación. Tal observación nos permite, una vez más, realzar las posibilidades abiertas al poder público en la esfera distributiva. Así, por ejemplo, una política de fuerte tributación sobre el precio de

[21] Estimaciones y conjeturas presentadas en el citado trabajo de S. Kusnetz. Según diversos autores, en Estados Unidos el ingreso tendió a concentrarse a partir del fin del siglo XIX, acentuándose el movimiento en la década 1920/29. De ahí en adelante, el movimiento sufrió una reversión que se extendió, por lo menos, durante los años de la gran depresión y de la segunda guerra mundial.

venta de los artículos de lujo y de subsidio a la produccción de ciertos bienes de consumo popular altera el sistema de precios, provocando el aumento de poder de compra efectivo de la clase de bajos ingresos.

No todo el ingreso disponible es de hecho llevado al mercado de bienes y servicios de consumo. Hay que sustraer la parte ahorrada, que a través de la suscripción de acciones, adquisición de inmuebles, etc., constituirá una fuente de ingresos —dividendos, etc.— en períodos posteriores. El ahorro, así considerado, acusa la existencia de un mecanismo acumulativo en la médula misma de la problemática repartitiva: la propiedad de activos genera ingresos que, siendo parcialmente ahorrados, permiten la adquisición de nuevos activos que, a su vez, pasan a aumentar el flüjo de ingresos.[22] Naturalmente, cuando el ahorro y su aplicación tienen un sentido real para la economía como un todo (traducciéndose en una efectiva ampliación de la reserva de activos y no sólo en meras transferencias de la propiedad de activos ya existentes), al par del aumento de los ingresos vinculados a la propiedad, ocurre un incremento en la masa de salarios y sueldos correspondientes a los empleos creados. Sin embargo, cuando se verifica tan sólo la adquisición de propiedades ya existentes, funciona un mero mecanismo acumulativo concentrador de ingresos. De lo anterior concluimos que la consideración del monto ahorrado y de sus implicaciones constituye el primer paso en el sentido de un análisis temporal de reparto del ingreso por individuos y grupos.

La desigualdad de los ingresos atribuidos a los diferentes estratos sociales se proyecta en términos cuantitativos y cualitativos sobre el reparto del producto. En efecto, si observáramos el consumo de grupos sociales de creciente poder económico, veríamos procesarse un fenómeno de ampliación del consumo de ciertos artículos, retracción relativa de las compras de otros y, genéricamente, diversificación del haz de bienes y servicios adquiridos. La diferenciación cualitativa del consumo, a medida

[22] Teóricamente, cualquier tipo de ingresos puede, naturalmente, ser ahorrado; sin embargo, diversos estudios empíricos demostraron que, actualmente, el ahorro de las familias se encuentra, por regla general, extraordinariamente concentrado, por lo que sólo las unidades de elevado y elevadísimo ingreso —perceptoras de gran proporción de los ingresos de propiedad— logran ahorrar. En Estados Unidos, por ejemplo, el 5% de individuos de más altos ingresos proveían 2/3 del ahorro personal, siendo que el 10% más ricos respondían por la casi totalidad de los ahorros familiares (S. Kusnetz. *Economic Growth and Income Inequality*).

que crece el ingreso, nos permite establecer una correlación entre el consumo de determinados productos y el gasto de ciertos grupos sociales. Así, notoriamente, mientras que la adquisición del frijol y de la yuca responde en Brasil a las necesidades del obrero y del hombre del campo, los gastos en servicios de alto lujo, artículos de tocador, viajes internacionales, etc., revelan el poder económico de los grupos opulentos. Esta observación, que hasta hace muy poco tiempo casi no era tomada en consideración en la esfera del análisis económico, destacó mucho desde que la temática del desarrollo pasó a centralizar las atenciones de los estudios económicos.

Con el propósito de acentuar la correlación entre el reparto de los ingresos y la composición de bienes y servicios absorbidos por las familias, podríamos adoptar la siguiente clasificación:

a] servicios y objetos de lujo, alimentos y bebidas refinadas;

b] bienes y servicios característicos de un patrón promedio de bienestar;

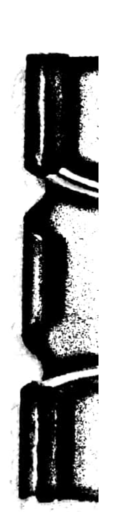
c] géneros alimenticios básicos, artículos de uso personal poco caros, diversiones y transportes populares (cine, autobuses, etcétera).



Naturalmente, el poder económico de los estratos de altos ingresos es sustancialmente aplicado en los dos primeros renglones, siendo evidentes las demás relaciones entre ingreso y clase de bienes y servicios. Esta precaria sistematización se presta claramente a la explicitación de un fenómeno de gran importancia: la adecuación de la oferta global de bienes y servicios a la estructura de la demanda, vista a través del prisma distributivo, o sea, el ajuste del aparato productivo a las implicaciones de una cierta conformación repartitiva. Se infiere de aquí que la entrada en escena de cualesquiera de los factores capaces de alterar la estructura repartitiva debe ser acompañada de acomodamientos por parte del aparato productivo.[23]

[23] En la imagen profesada del régimen de competencia, el aparato productivo se ajustaba a las alteraciones de demanda provenientes del "gusto", de preferencias, etc., existiendo siempre un fuerte cuño individual-subjetivo en el análisis e ilustraciones. Tal sensibilidad por parte del aparato productivo, si alguna vez existió, perdió cualquier sentido en la era de los oligopolios, de los trusts, de la propaganda, etc. La adaptación a que arriba nos referimos no se manifiesta en el plano en que se sitúa el análisis clásico marginalista; se trata, en realidad, de fenómenos de ajuste de la estructura del aparato productivo a la transformación en la estructura de la propiedad (ejemplo: reforma agraria), en el sistema fiscal, en la legislación laboral (ejemplo: extensión del salario mínimo al campo, etcétera).

Al comentar las proyecciones de conformación distributiva sobre la del aparato productivo, alcanzamos lo que podría ser señalado como el anverso "real" de la problemática repartitiva. La importancia del tema para las preocupaciones por el desarrollo puede ser acentuada mediante el siguiente orden de consideraciones. En una nación pobre, una distribución extremadamente desigual resulta en el predominio, en el consumo global de la colectividad, de artículos de primera necesidad, destinados a suplir las necesidades de alimentación, vestido y morada de los estratos de bajo ingreso; de artículos de alto lujo —que por su diversidad y refinamiento son básicamente importados— y de servicios personales característicos del estilo de vida de las clases más opulentas. Más precisamente, la distribución altamente concentrada del ingreso impide a los estratos menos favorecidos el consumo en cantidades apreciables de manufacturas; en el polo opuesto, permite a las clases de altos ingresos pulverizar su poder económico en una gama inmensa de artículos y servicios de lujo. En ambos casos, actúa contra la formación de mercado en gran escala para manufacturas —en consecuencia, dificulta la implantación de industrias que exijan amplios mercados para alcanzar un grado satisfactorio de eficiencia.[24]



Conviene acentuar que la relación del aparato productivo con la estructura repartitiva no es de pura pasividad y dependencia: cabe recordar que el reparto del flujo de ingresos entre los renglones remuneraciones de trabajo e ingresos de la propiedad tiende a alterarse siempre y cuando se modifique la configuración interna del aparato productivo (por ejemplo: por la existencia de un movimiento de sustitución de hombres por máquinas). Una disminución de la parte del ingreso debida al trabajo altera la distribución del ingreso por estratos, repercutiendo, pues, sobre la apropiación final del producto, etc. Tales consideraciones nos llevan al umbral de recientes debates sobre la teoría del desarrollo económico.

[24] La insuficiencia del poder adquisitivo de las masas sólo tiende, sin embargo, a frenar el movimiento industrializador, a partir de un cierto punto, que varía de país a país, en orden inverso a la dimensión absoluta de un mercado interno.

AMÉRICA LATINA: ESTIMACIÓN DEL NIVEL Y COMPOSICIÓN DEL CONSUMO PRIVADO POR ESTRATOS DE INGRESO, 1960

(*Millones de dólares*)

Porcentaje que comprende cada estrato	*Estratos según niveles de ingreso*		
	Inferior	*Medio*	*Alto*
De la población total	50	45	5
Del ingreso	16	51	33
Composición del consumo:			
Consumo total	13 000	35 000	20 000
Alimentos (incluso elaborados)	9 000	17 000	2 800
Manufacturas	1 700	8 600	8 200
No durables*	1 700	7 600	5 350
Durables	—	1 000	2 850
Servicios**	1 600	9 400	9 000

* Vestido, zapatos, bebidas, cigarrillos, productos químicos y farmacéuticos, papel, etcétera.

** Habitación, servicios domésticos, transportes, etcétera.

FUENTE: *El proceso de industrialización en América Latina*, CEPAL, 1965.



Finalizando, cabe una vez más destacar las oportunidades que se le abren al Estado como agente de corrección y reorientación en el reparto del producto. Anteriormente fue señalado que al Poder Público le es dado imponer alteraciones en el sistema de precios relativos —a través de la tributación indirecta y subsidios— con la intención de disminuir el efectivo poder de compra de ciertos agrupamientos y aumentar la capacidad adquisitiva de otras capas sociales. Otro campo de aplicación de su facultad redistributiva reside en la prestación gratuita de servicios a la colectividad. No nos referimos a los servicios clásicos del gobierno, pues éstos, supuestamente, son absorbidos por la comunidad como un todo, sino al mantenimiento de servicios de salud, educación y otros más, por los cuales el Estado procura garantizar a las capas menos favorecidas oportunidades de acceso social, condiciones de salud, etc. En el capítulo referente al sector público se señaló que el volumen de los servi-

cios de este género, prestados a la comunidad, es diminuto en los países subdesarrollados y considerable en algunas naciones maduras.

A lo largo de este capítulo, se hizo mención repetidas veces a la potencialidad del Estado como entidad capaz de alterar el monto de bienes y servicios destinados a las diversas agrupaciones sociales. Sin ingresar en el estudio de tan importante aspecto de la política económica contemporánea, presentamos, a continuación, una sumaria sistematización de las oportunidades con que se encuentra la acción redistributiva estatal. La secuencia en que es presentada se inspira en la ordenación de este capítulo.

a] El Estado es capaz de afectar la estructura de propiedad, ya sea a través de procesos continuos, corrientes, como, por ejemplo, la tributación sobre herencia, ya sea a través de medidas como la expropiación y la redistribución de tierras.

b] Constituye una prerrogativa, de la que a veces se vale el Estado, el control o tan sólo la interferencia en la determinación de las tasas de remuneración de los factores; ejemplos típicos son el decreto de un nivel mínimo salarial y el establecimiento de un límite máximo para las tasas de intereses.



Cabe al sector público recaudar fracciones de los ingresos generados por el aparato productivo y, también, realizar pagos (transferencias) en favor de ciertas categorías sociales —jubilados, inválidos, desempleados, etc. Naturalmente, los efectos de estas formas de actuación "directa" sobre los rendimientos en la distribución de los ingresos dependen no sólo de la carga tributaria sino también de la forma de recaudación (escala de progresividad, régimen de exención, etc.) y del destino de las transferencias en términos de capas sociales.

c] Al tributar, diferencialmente, los precios de venta de los diversos productos, el Estado favorece o desfavorece, necesariamente, a sus compradores típicos, de donde, como ya fue señalado, resulta una alteración del poder económico de individuos y grupos. Así también ocurre cuando proporciona subsidios a determinados sectores productivos privados o cuando establece precios de venta inferiores a los costos de producción, en su propia esfera productiva.

d] Finalmente, el poder público actúa en sentido redistributivo cuando constituye sectores productivos que, en vez

de orientarse según el poder adquisitivo de compradores eventuales, trata de atender directamente a las necesidades y aspiraciones de determinados estratos sociales. Este género de actividad redistributiva, operando al nivel "real", comprende escuelas y hospitales públicos, etcétera.

GRÁFICA VI. EL REPARTO DEL PRODUCTO EN EL SISTEMA ECONÓMICO

El esquema se inicia a la izquierda, donde se indican las reservas de factores y su apropiación por los estratos de altos (A), medios (M) y bajos (B) ingresos. El aparato productivo absorbe tales factores, a los cuales remunera con las tasas: i (intereses); r (renta o alquiler promedio de tierra); Sc y Snc (correspondientes, respectivamente, a los salarios promedios del trabajo calificado y no calificado).

El aparato productivo en funcionamiento genera un flujo de ingreso (Y) y, paralelamente, una corriente de bienes y servicios (P). El ingreso, compuesto por las remuneraciones atribuidas a los factores productivos, puede ser, *grosso modo*, repartido en ingresos de la propiedad e ingresos del trabajo. Las proporciones relativas en que estas categorías se presentan constituyen el primer enfoque de la problemática repartitiva, propiciando una visión de la distribución funcional del ingreso.



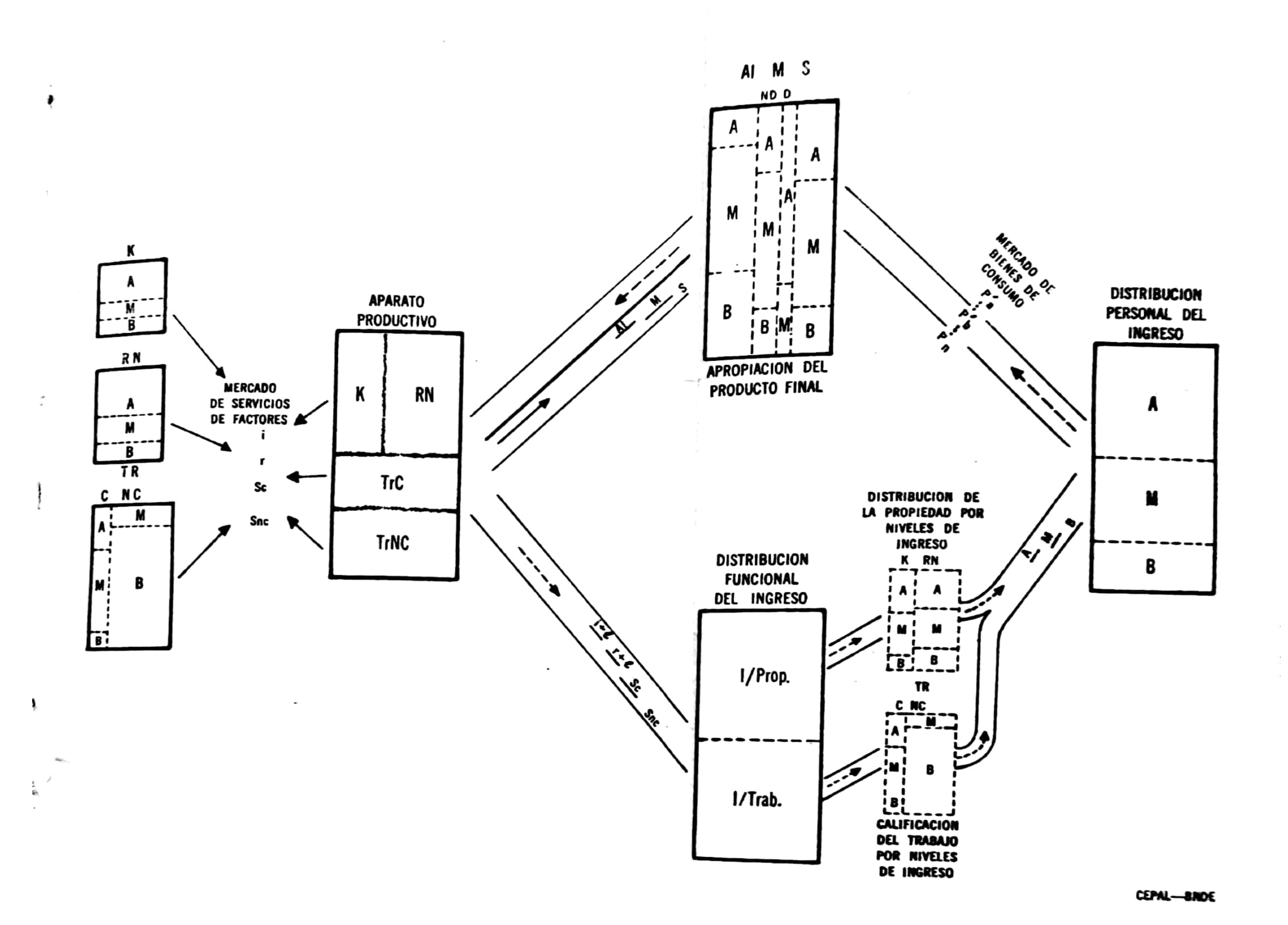
Los ingresos consignados a la propiedad convergen a las familias ordenadas según su estratificación: de altos ingresos (A), de ingresos medios (M) y de bajos ingresos (B). La distribución de la propiedad de los factores capital y recursos naturales, por niveles de ingreso, es lo que determina la distribución de los rendimientos de propiedad entre los estratos A, B y C. Por otro lado, la proporción de personas que integra cada estrato de ingreso y los respectivos grados de calificación determinan la distribución entre las familias de los ingresos globalmente señalados al trabajo.

Una vez que las familias están en posesión de la totalidad de los ingresos, podemos distinguir los referidos grupos de alto, medio y bajo ingreso, quedando así retratada la distribución personal del ingreso.

Las familias en posesión de los ingresos aplicarán éstos a la adquisición de los bienes y servicios de consumo. Sin embargo, el sistema de precios filtra el poder de compra de las familias para convertirse, sólo entonces, en apropiación real de artículos de consumo. La representación de la forma por la cual los estratos de ingreso absorben el flujo real (clasificado en Al, alimentos; M, manufacturas, de entre las cuales D y DN representan, respectivamente, los bienes durables y no durables y S, servicios) nos proporciona, pues, la imagen de la apropiación final del producto.

La adquisición por las familias de los bienes y servicios llevados al mercado final acarrea el retorno del ingreso al aparato productivo.

EL REPARTO EN EL SISTEMA ECONOMICO



VARIOS AUTORES
Bases para la planeación económica y social de México
Discusiones sobre planificación
La brecha comercial y la integración latinoamericana

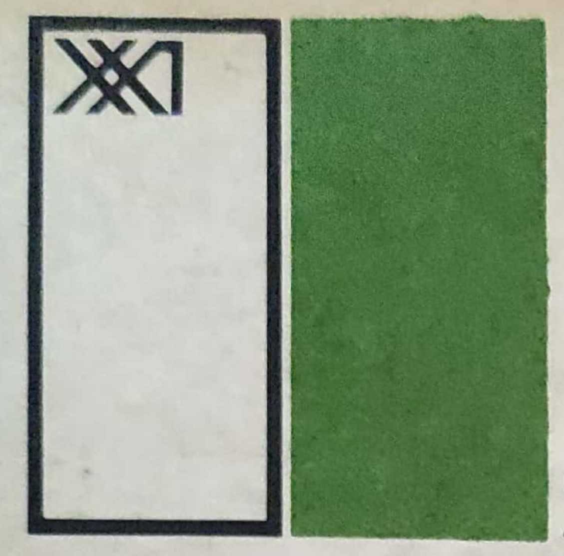
MIGUEL S. WIONCZEK
El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera

L.J. ZIMMERMAN
Países pobres, países ricos: la brecha que se ensancha

COLECCION MINIMA

W. BIRMINGHAM
Introducción a la economía

JOAN ROBINSON
El fracaso de la economía liberal



INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA
A. CASTRO Y C. LESSA

El trato analítico adoptado en esta introducción se distingue no solamente por la ausencia de las categorías microeconómicas convencionales, sino también por la forma como es manejado el instrumental microeconómico disponible en la teoría económica. Debido a este trato se consiguió una singular fusión de elementos oriundos de la tradición clásica de la llamada economía política. Manteniendo un enfoque estructural a lo largo de los temas tratados, los autores logran dar asimismo, al lector, una visión, por aproximaciones sucesivas, de la "anatomía" de un sistema económico y de las características principales de su funcionamiento, habiendo tomado en cuenta las diferencias causadas por su estadio de desarrollo. En este sentido, es un libro moderno y adecuado a la realidad latinoamericana, toda vez que prepara el terreno para que los estudiantes se sitúen ante algunos de los problemas económicos más graves: entre ellos el subdesarrollo.